

# 《商务谈判》

## 书籍信息

版次：1

页数：

字数：

印刷时间：2007年07月01日

开本：

纸张：胶版纸

包装：平装

是否套装：否

国际标准书号ISBN：9787810789035

丛书名：新世界全国高职高专院校规划教材·商务英语专业

## 内容简介

伴随着我国加入WTO五年多来国内外市场经济的进一步深入发展，各种经济交往日益频繁，商务谈判已经成为各类工商企业经营与发展、合作与销售中的重要活动内容。本书遵循理论知识够用为度、应用和操作技能突出以及语言生动易懂的原则，从商务谈判的实务程序与构成要素入手，重点阐述进行商务谈判的原则、方法、策略和技巧技能，突出实用性、应用性、实践性、针对性和创新能力培养的特点。并结合我国具体国情和文化背景，引用和参考大量国内外经典的商务谈判案例，旨在开拓学习者的视野，领悟商务谈判的要点。

## 目录

### 第一章 概述

#### 案例导读

#### 第一节 谈判的内涵

#### 第二节 营销时代的商务谈判

#### 第三节 商务谈判的类型

#### 第四节 商务谈判的原则

#### 思考与实训

### 第二章 商务谈判策划与心理管理

#### 案例导读

#### 第一节 商务谈判的环境分析

#### 第二节 商务谈判的信息收集

#### 第三节 商务谈判的策划

#### 第四节 商务谈判的心理

#### 思考与实训

### 第三章 谈判人员管理

#### 案例导读

#### 第一节 谈判人员的准备

#### 第二节 谈判人员的基本素养

#### 第三节 谈判人员的气质与性格

#### 思考与实训

### 第四章 商务谈判礼仪与禁忌

#### 案例导读

#### 第一节 谈判会面礼仪

#### 第二节 谈判过程中的礼仪

#### 第三节 其他相关礼仪

#### 第四节 文化差异与商务谈判禁忌

#### 思考与实训

## 第五章 各国商人的谈判风格

### 案例导读

#### 第一节 亚洲商人的谈判风格

#### 第二节 美洲商人的谈判风格

#### 第三节 欧洲商人的谈判风格

#### 第四节 其他国家和地区商人的谈判风格

#### 第五节 跨文化沟通

### 思考与实训

## 第六章 商务谈判的语言艺术

### 案例导读

#### 第一节 商务谈判中的语言表达

#### 第二节 商务谈判的沟通技巧

#### 第三节 商务谈判中的非语言沟通

### 思考与实训

## 第七章 商务谈判进程及内容

### 案例导读

#### 第一节 商务谈判的进程管理

#### 第二节 商务谈判的内容

### 思考与实训

## 第八章 商务谈判策略与技巧

### 案例导读

#### 第一节 形成良好开局的策略

#### 第二节 实质磋商阶段的谈判策略

#### 第三节 结束阶段的谈判策略

#### 第四节 商务谈判局势的分析和把握

### 思考与实训

## 第九章 排除谈判障碍及合同签订

### 案例导读

#### 第一节 影响谈判顺利进行的主要障碍

#### 第二节 谈判僵局的处理

#### 第三节 识破谈判的诡计

#### 第四节 合同的签订

### 思考与实训

### 参考文献

本站所提供下载的PDF图书仅提供预览和简介，请支持正版图书。

[更多资源请访问www.tushupdf.com](http://www.tushupdf.com)