《商务谈判（第二版）》

书籍信息

版 次：2
页 数：242
字 数：390000
印刷时间：2012年05月01日
开 本：16开
纸 张：胶版纸
包 装：平装
是否套装：否
国际标准书号ISBN：9787040256789

内容简介

本书是普通高等教育“ 十五 ”*规划教材修订版。
本书以谈判过程为线索，结合各类商务谈判要素，设置了十章内容：导论、商务谈判计划与管理、商务谈判的原则与要领、谈判中常犯错误及常见问题的处理、谈判开局与实质磋商、实质磋商阶段的谈判策略、协调过程中的谈判技巧、价格谈判、商务谈判的结束以及国际商谈判。
本书适用于普通高等院校（高职高专、应用型本科）、成人高校、民办高校及本科院校举办的二级职业技术学院经管类专业及其他相关专的教学，也可供五年制高职学生使用，并可作为社会从业人士的参考读物。

作者简介

刘文广教授，生于1960年12月，吉林省经济管理干部学院教务长，教育部教学指导委员会成员，中国高等院校市场学研究会副会长，教育部优秀教材评审委员会高职高专组组长（1992），吉林省哲学社会科学专家委员会成员，吉林省国际经济贸易学会常务理事，吉林省首批中青年骨干教师、吉林省名师教育部全国高校教师网络培训中心特聘教授；曾兼任长春市第八塑料厂副厂长、大连天马食品有限公司总经理、皓月集团副总裁；工作25年中，20余次受到国家体改委、吉林省政府和吉林省经济管理干部学院的表彰与奖励；先后于1987年、1992年和1996年三次被破格晋升为讲师、副教授和教授；在国内外学术刊物上发表论文57篇，出版教材著作33部，主持完成咨询项目和科研课题17个，其中论文、著作及课题共15项获省部级以上政府及学会奖，“ 经济管理类EDI理论。与实务课模拟教学模式的研究与实践 ”获*教学成果二等奖（软件部分获中国软件登记中心50年著作权保护），“ 立体化教学模式的研究与实践 ”获吉林省教学成果二等奖，“ 国际贸易实务 ”获*精品课程称号，组的电子商务专业通过了*示范专业的验收。

目 录

第一章 导论
本章导读
第一节 营销时代的商务谈判
第二节 为什么要进行商务谈判
第三节 经济环境中的谈判者

第四节 商务谈判的道德规范
本章小结
思考与训练
第二章 商务谈判计划与管理
本章导读
第一节 商务谈判计划的制定
第二节 谈判战略
第三节 商务谈判的结构设计
第四节 对商务谈判人员的管理
显示全部信息

版权信息

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