

《商务谈判》

书籍信息

版次：1

页数：

字数：

印刷时间：2013年08月01日

开本：12k

纸张：胶版纸

包装：平装

是否套装：否

国际标准书号ISBN：9787121210495

丛书名：高职高专“十二五”经济管理系列规划教材

内容简介

本书以工作过程为导向，以项目和任务为载体，将实际的商务谈判活动过程作为贯穿全文的主线，介绍了商务谈判基础知识、商务谈判的准备、商务谈判实战、商务谈判合同的签订与履行和国际商务谈判，内容涉及商务谈判理论和基本技能，如开局气氛营造、语言沟通、报价、讨价还价、磋商、让步、僵局处理、签约等，基本覆盖了商务谈判的所有内容。本书可作为高职高专市场营销、国际商务、工商管理及其他财经类专业学生，从事商务工作的在职人员。

作者简介

卢海涛，1970年8月5日出生，现年43岁，江苏财经职业技术学院教授，1990年7月至1997年7月在伊春市物资学校任教，1997年8月至2011年2月在伊春职业学院任专职教师，2011年3月至今在江苏财经职业技术学院任专职教师。曾编写《管理学基础》任主编由武汉理工大学出版社出版、《企业管理学》任主编由清华大学出版社出版、《市场营销学》副主编由清华大学出版社。

目录

项目1 体验商务谈判

学习任务1.1 认识商务谈判

【学习目标】

【任务描述】

【引导案例】

【知识储备】

1.1.1 商务谈判的内涵

1.1.2 商务谈判的构成

1.1.3 商务谈判的类型

1.1.4 商务谈判的内容

1.1.5 商务谈判的过程

【任务演练】

【综合案例】

【拓展阅读】

[显示全部信息](#)

前言

谈判作为人类一种普遍的社会活动，自古有之。美国著名谈判理论家荷伯科恩先生说过：“世界是张谈判桌，万事均可谈判。”社会的发展、文明的进步使得商务活动日趋频繁，商务谈判已成为现代经济活动中的重要一环。从小商小贩到现代企业集团，从国内经贸活动到跨国贸易等，都离不开商务谈判。现在商务谈判已成为国内企业之间，甚至是我国与世界各国企业之间交往、沟通的最主要的方式之一。

商务谈判是谈判体系的重要组成部分。商务谈判的原则、策略、方法、技巧，是现代商务人员必须掌握的一项职业技能。本书在编写的过程中，从高等职业教育的人才培养规格出发，坚持“工学结合、任务驱动”的指导思想，遵循职业教育教学规律，注重理论与实际相结合，着力培养学生的综合运用能力和实践操作能力，力求反映高职高专教育教学的改革方向。

本书力求突出以下特色：

1. 紧紧围绕“商务谈判能力与综合素质培养”这一主线，从商务谈判的过程和环节入手，重点说明在商务谈判的过程中策略、方法和技巧的运用，从而提高学生处理商务谈判实际问题的能力，充分体现理实一体的教学观念及课程改革思想。

[显示全部信息](#)

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](http://www.tushupdf.com)