

《商务谈判》

| | | | | | | | |
|-------------|----|---|-----------|-------------|-------------|-------------|--|
| 课程名称 | | 商务谈判 | | | 课程编号 | 2230084 | |
| 英文名称 | | Business Negotiation | | | 课程类型 | 本专业推荐选修课 | |
| 学时 | 36 | 其中：理论学时 | 36 | 实验学时 | | 实践学时 | |
| 学分 | 2 | 预修课程 | 心理学、公共关系学 | | 适用对象 | 各专业 | |
| 课程简介 | | <p>随着社会经济的发展，谈判已渗透到社会生活的各个方面，成为现代社会的一种普遍而经常的现象。尤其随着商务活动的广泛扩展，商务谈判的作用和重要性更是日趋突出，如何在广泛的商务活动中提高谈判水平，已成为至关重要的问题。本课程力求融会东西方不同的谈判理论与风格，贯彻理论联系实际的原则，通过大量案例的分析与模拟实践，帮助学生系统地深入理解和把握商务谈判的有关理论、原则和方法，学习和掌握商务谈判的有关经验、策略与技巧，从而为学生今后从事社会实践，奠定基础 and 提供指南。</p> | | | | | |