

《商务谈判与推销》

课程名称	商务谈判与推销			课程编号	1640108		
英文名称	Commercial Negotiation and Promotion			课程类型	专业核心课		
学时	36	其中：理论学时	30	实验学时		实践学时	6
学分	2	预修课程	市场营销、经济法、合同法		适用对象	市场营销、辅修	
课程简介 (200 字左右)	<p>《商务谈判与推销》是市场营销专业和辅修专业的核心课程，旨在培养、训练学生从事商品推销与商务活动谈判的能力。该课程理论与实践相结合，采用案例教学法、实战教学法（模拟谈判、模拟推销），引导学生学以致用，侧重对学生推销能力与技巧、商务谈判能力与技巧和综合素质能力的培养。本课程分为上篇《现代推销理论与实务》（10 章）与下篇《商务谈判理论与实务》（10 章），共 20 章内容。</p>						