

<<商务谈判>>

图书基本信息

书名：<<商务谈判>>

13位ISBN编号：9787030173935

10位ISBN编号：7030173937

出版时间：2006-8

出版时间：科学出版社

作者：周延波

页数：267

版权说明：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：<http://www.tushu007.com>

<<商务谈判>>

前言

商务谈判是买卖双方为实现有形和无形的商品交易就各种交易条件而进行的协商活动。随着现代工业的迅猛发展、商品贸易的日趋繁荣以及经济关系日益错综复杂，尤其是我国在加入世界贸易组织之后，这种早已出现的社会活动显得尤为重要。

而商务谈判本身又是一项十分复杂的综合性经营活动，融会了政治、经济、法律、文化、社交、心理等诸多学科的知识。

因此，为了使商务谈判有效开展，我们务必从商务谈判的理论知识和实践等方面进行全方位的人才培养。

基于这一目的，我们编写了本书。

在本书编写过程中，我们力求文字简明扼要、深入浅出，所举案例典型、新颖。

本书具有如下特点： 一、内容新。

在保持本学科原有内容体系的基础上，增补了商务谈判准备、商务谈判技巧、商务谈判人员管理与组织等内容，从而使商务谈判人员所需的特定素质、知识及能力都能得到充分的培养。

根据每章所讲内容，还精心选择了紧密结合该章内容的最新案例供学生分析思考，以提高学生分析、解决问题的能力。

二、形式新。

对学科知识重新整合，改变传统的单一的文字叙述方式，充分发挥图、表、案例的作用。

每章后均有本章小结、练习题和案例分析，借以强化学生对所学知识的理解和运用。

三、理论与实训相结合。

引入美国Acl模拟谈判大赛的内容，将大赛案例和竞赛规则渗入日常教学中，让学生在模拟谈判中获得准“实训”的真切体验。

四、突出能力培养。

引入当前商务谈判培训中较为适宜在课堂实施和开展各类“游戏”，并安排一些学生在课外能够参与的实践活动供学生业余演练。

这样，课堂教学活泼生动，而学生的能力也在“游戏”的演练中得以培养。

本书由西安思源学院的教师撰写，他们或有数十年的丰富的教学经验，或身经十余年的商海谈判的历练，或从事商务研究多载、著述颇丰。

具体分工如下：第一、二章由周延波执笔，第三、四章由吴嘉本执笔；第五、六章由张守刚执笔，第七章由马贞荣、黄玠、黄伟执笔，第八章由姜建华执笔，第九章由严惠学执笔；第十章由马乃辉执笔。

承蒙国内谈判专家丁建忠先生对我们编写工作的大力支持，他对本书稿进行了认真、细致的审阅，在此表示深深的谢意。

在书稿撰写过程中，参考了一些已出版的教材和专著（见书末参考文献），特向这些作者致以衷心的感谢。

西安思源学院有关部门也给予我们大力支持与帮助，在此一并表示感谢。

<<商务谈判>>

内容概要

《商务谈判》在介绍了商务谈判概述、商务谈判的类型与方式、商务谈判的过程及其策略、商务谈判语言、商务谈判礼仪等内容的基础上，增补了商务谈判准备、商务谈判技巧、商务谈判人员管理与组织等；引入美国ACI模拟谈判大赛内容，将大赛案例和竞赛规则融入日常教学中；引入当前商务谈判培训中较为适宜在课堂实施和开展各类“游戏”，并安排一些学生在课外能够参与的实践活动供学生进行演练。

《商务谈判》内容新、形式新、理论与实训相结合、突出能力培训，可作为高等专科院校、职业技术学院和成人高校经贸类、管理类专业的教材，也可作为本科院校经济类专业的教学参考书，还是广大财经商贸从业人员特别是企业家的帮手。

<<商务谈判>>

书籍目录

第一章 商务谈判概述第一节 谈判与商务谈判一、谈判二、谈判的基本特征三、商务谈判四、商务谈判的构成要素第二节 商务谈判的特点与职能一、商务谈判的特点二、商务谈判的职能第三节 商务谈判的基本原则一、人事分开原则二、集中利益而非立场原则三、双赢原则四、客观标准原则第四节 商务谈判的APRAM模式一、APRAM谈判模式的构成二、APRAM模式的运转本章小结练习题案例分析第二章 商务谈判的类型与方式第一节 商务谈判的类型一、按谈判的方向划分二、按谈判的范围划分三、按谈判的地点划分四、按谈判的透明度划分五、按谈判参与的人数划分六、按谈判的性质划分七、按谈判双方接触的方式划分八、按谈判方所采取的态度划分九、按谈判的内容划分第二节 商务谈判的方式一、商务谈判方式概述二、面对面谈三、电话谈判四、函电谈判五、网上谈判本章小结练习题案例分析第三章 商务谈判准备第一节 商务谈判背景调查：一、商务谈判背景调查的内容二、商务谈判背景调查的手段第二节 商务谈判的人员、物质准备一、谈判的人员准备二、谈判的物质条件准备第三节 商务谈判方案策划一、确定谈判目标二、确定谈判争议点三、分析谈判双方的优劣势四、估计谈判对手的底价及初始立场五、制定谈判策略和施用技巧方案六、确定谈判议程七、编写谈判方案策划书第四节 模拟谈判一、模拟谈判的必要性二、模拟谈判的假设条件拟定三、模拟谈判的形式四、模拟谈判的总结本章小结练习题案例分析第四章 商务谈判的过程及其策略第一节 商务谈判的开局阶段及策略一、开局二、开局策略三、谈判气氛的形成和控制策略第二节 商务谈判的交锋阶段及策略一、摸底阶段二、报价与还价阶段三、议价与磋商阶段第三节 商务谈判的让步和打破僵局阶段及策略一、让步二、僵局第四节 促成谈判和成交签约阶段及策略一、商务谈判三种条件的促成策略二、成交与签约本章小结练习题案例分析第五章 商务谈判技巧第一节 开局、报价与讨价还价技巧一、初始接触与开局阶段技巧二、定价与报价技巧三、讨价还价技巧第二节 交锋、促成交易与签约技巧一、交锋中的攻防技巧二、打破僵局与促成交易技巧三、签约技巧第三节 社交技巧一、择人而交二、用心体察三、善于表达四、积极行动五、掌握工具本章小结练习题案例分析第六章 商务谈判心理第一节 商务谈判心理的概念与研究意义一、商务谈判心理的概念二、研究和掌握商务谈判心理的意义第二节 商务谈判心理过程一、商务谈判中的感觉与知觉二、商务谈判的情绪和情感第三节 商务谈判的个性心理一、商务谈判需要二、商务谈判动机三、商务谈判气质四、商务谈判性格五、商务谈判能力本章小结练习题案例分析第七章 商务谈判语言第一节 商务谈判语言概述一、商务谈判语言的类别二、语言技巧在商务谈判中的地位和作用三、正确运用谈判语言技巧的原则四、提高谈判语言说服力的有效途径第二节 商务谈判有声语言一、陈述二、发问三、应答四、倾听第三节 商务谈判无声语言一、人体语言技巧二、物体语言技巧三、运用无声语言技巧应注意的事项本章小结练习题案例分析.....第八章 商务谈判沟通第九章 商务谈判礼仪第十章 商务谈判的组织与人员管理练习题参考答案附录一 模拟谈判实训资料——保健品项目合资合作附录二 气质测量问卷参考文献

<<商务谈判>>

章节摘录

在现代市场经济条件下，由于面临激烈的市场竞争，社会组织特别是企业的生存和发展必须自觉以市场为导向。

而只有及时、准确地掌握足够的市场信息，才能知己知彼并正确决策，才能占优占先并灵活应对，才能掌握市场竞争的主动权，因此，信息是现代社会的宝贵资源。

商务谈判，正是获取市场各种信息的重要途径。

商务谈判作为获取信息的重要途径，体现在商务谈判的目标确定、背景调查、方案策划、磋商谈判、合同履行等方方面面，贯穿于商务谈判的始终。

例如，与对方谈判货物买卖时，首先就要了解该方的资信、市场供求、生产、技术、金融、法律等各种信息，还要了解该方提供的产品的来源、数量、规格、品质、价格、服务、供货能力等，并将其同市场上的同类产品相比较，以便在此基础上提出己方具体的交易条件与对方磋商。

而且，谈判中的相互磋商本身也是信息沟通，它反映着市场的供求及其趋势，其中许多信息往往始料不及。

同时，这种相互磋商，常常使当事各方得到有益的启示，从中可以获得许多有价值的信息。

3.开拓发展 社会组织的发展，不但需要自身素质和能力的不断提高，更需要不断开拓将这种素质和能力转化为现实效益来推动。

所谓开拓，就是开辟、扩展。

例如，企业的开拓，就要求在不断提高企业的整体素质以及产品水平、生产效率的基础上，不断开辟、扩展新的市场。

而这种新的市场的开辟、扩展，其内容实际上包括产品的扩大销售和多种生产要素的扩大引进，即卖和买两个方面的不断扩大。

这里，卖和买两个方面的扩大及其所涉及的各项交易，显然是通过一系列商务谈判来完成的。

因此，只有通过成功进行地商务谈判这一纽带，才能实现市场的开拓，进而促进企业的发展。

当然，企业开拓市场，通常还要采取产品、价格、渠道、促销等营销组合策略和其他各种经营策略。

但是，这些策略的效果，最终必然要在商务谈判中得到反映、受到检验，并使之成为现实。

总之，商务谈判是社会组织与外部联系的桥梁、途径和纽带。

其中，实现购销是商务谈判的基本职能。

随着社会主义市场经济体制的健全和完善以及我国经济融入世界经济，人们必将更加认识到搞好商务谈判和充分发挥其职能的重要作用。

<<商务谈判>>

编辑推荐

《商务谈判》由西安思源学院的教师撰写，他们或有数十年的丰富的教学经验，或身经十余年的商海谈判的历练，或从事商务研究多载、著述颇丰。

具体分工如下：第一、二章由周延波执笔，第三、四章由吴嘉本执笔；第五、六章由张守刚执笔，第七章由马贞荣、黄玠、黄伟执笔，第八章由姜建华执笔，第九章由严惠学执笔；第十章由马乃辉执笔。

<<商务谈判>>

版权说明

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:<http://www.tushu007.com>