

<<商务谈判>>

图书基本信息

书名：<<商务谈判>>

13位ISBN编号：9787030285959

10位ISBN编号：7030285956

出版时间：2006-8

出版时间：科学出版社

作者：周延波

页数：272

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>>

内容概要

本书第一版荣获“中国科学院教材建设委员会推荐优秀教材一等奖”。

本版继续保持了第一版的优点，并结合近年教学情况的反馈对第一版进行了修改。

本书讲述了商务谈判的定义和基本原则，对商务谈判的类型和方式进行了划分，重点论述了商务谈判准备阶段以及实施阶段相应的谈判策略和技巧，强调了心理、语言、沟通方面的技能，介绍了商务谈判中涉及的礼仪和人员组织管理问题。

本书内容涵盖了商务谈判活动的大多数领域，且信息量大，体系新颖，案例丰富、经典，内容实用，能够帮助读者掌握商务谈判的基本技能，切实解决商务活动的谈判问题，提升读者的谈判艺术。

本书可作为高职高专院校经济管理类各专业的教材，也可作为企业管理人员以及实践岗位上的商务人员的培训、自学用书。

<<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 小结 实训案例 实训案例第二章 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、按谈判的参与人数划分 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、面对面谈判 三、电话谈判 四、函电谈判 五、网上谈判 小结 实训案例 实训案例第三章 商务谈判准备 第一节 商务谈判环境调查 一、商务谈判环境调查的内容 二、商务谈判环境调查的手段 第二节 商务谈判的人员与物质准备 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、制定谈判策略与施用技巧方案 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 小结 实训案例 实训案例第四章 商务谈判的过程与策略 第一节 商务谈判的开局阶段及策略 一、开局 二、开局策略 第二节 商务谈判的摸底阶段及策略 一、摸底 二、摸底策略 三、确认对方底细 四、回顾洽谈形势 第三节 商务谈判的报价阶段及策略 一、报价 二、报价策略 第四节 商务谈判的讨价还价阶段及策略 一、讨价 二、还价 三、磋商 四、让步 五、僵局处理 第五节 促成谈判和成交与签约阶段及策略 一、商务谈判促成 二、成交与签约 小结 实训案例 实训案例第五章 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 商务谈判社交技巧 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 小结 实训案例 实训案例第六章 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 小结 实训案例 实训案例第七章 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 小结 实训案例 实训案例第八章 商务谈判沟通 第一节 沟通的概念与方式 一、沟通的概念 二、沟通的作用 三、沟通的方式 第二节 商务谈判沟通的过程与行为 一、沟通过程 二、沟通行为 第三节 商务谈判的有效沟通方法 一、建立信任 二、变单向沟通为双向沟通 三、非正式沟通渠道 小结 实训案例 实训案例第九章 商务谈判礼仪 第一节 谈判者的仪表与修饰 一、谈判者的仪表 二、谈判者的修饰 三、谈判者的服饰 第二节 主、客场谈判礼仪 一、主场谈判礼仪 二、客场谈判礼仪 第三节 谈判过程礼仪 一、见面礼仪 二、洽商礼仪 三、签约礼仪 小结 实训案例 实训案例第十章 商务谈判的组织与人员管理 第一节 商务谈判人员的个体素质 一、优秀的品德素质 二、较高的知识素质 三、杰出的能力素质 四、良好的心理素质 第二节 商务谈判人力资源管理 一、人力资源管理的特点 二、人力资源管理的内容 三、商务谈判人员的招聘 四、商务谈判人员的培训 五、商务谈判人员的激励 六、商务谈判人员的考评 第三节 商务谈判组织管理 一、商务谈判组织的概念 二、商务谈判组织成员的选配 三、商务谈判组织的构成 小结 实训案例 实训案例附录一 模拟谈判实训资料附录二 气质测量问卷参考文献

<<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>