

<<商务谈判>>

图书基本信息

书名：<<商务谈判>>

13位ISBN编号：9787040293425

10位ISBN编号：7040293420

出版时间：2010-6

出版时间：李品媛 高等教育出版社 (2010-06出版)

作者：李品媛，中国高等院校市场学研究会，中国教育技术协会实践教学委

页数：308

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>

## &lt;&lt;商务谈判&gt;&gt;

## 前言

进入21世纪以来,我国高速发展的经济列车已驶入日益规范的市场经济快车道,谈判在我国社会经济生活中逐渐发挥着重要作用,成为人与人之间、企业之间沟通交流、交易联系的桥梁与纽带。

与此相适应,我们编写了本书。

本书是高职高专系列教材之一,倾注了作者大量的心血,从内容到形式进行了较大的创新和改造,不仅适应了知识经济时代社会发展的大背景,也更好地贴近了本教材所面对的主要读者群。

本书主要具有以下几个特点:第一,理论体系完整,结构框架合理。

全书共分10章。

前3章,重点介绍基本概念和相关理论,如谈判的含义与特点,谈判基础理论中的博弈论与谈判、公平理论与谈判、信息论与谈判等知识,并在谈判原则章节中系统介绍了谈判思想,以期使学生对谈判形成一个系统的认识,在更深的层面上把握谈判活动,提高其综合素质。

从第4章开始,主要是围绕着谈判准备和战术技巧展开论述,主要内容包括谈判准备、谈判策略、化解和排除谈判障碍、谈判的语言艺术、谈判者心理、各国商人的谈判风格以及谈判中的法律问题等。这些内容的安排一方面使学生系统了解谈判课程体系结构,另一方面促进理论与实践相结合,提高学生的综合素质。

第二,谈判是一门实用性较强、融多学科于一体的综合学科。

因此,力求做到兼收并蓄、恰到好处地将多领域的相关研究成果融入谈判学中,也是本书的一大特色。

如运用心理学理论分析解释谈判中特定的心理现象,将经济学和管理学原理运用到谈判活动的现象分析中,以及系统介绍谈判签约与执行的法律程序等。

作者在这方面花费了大量的心血,并进行了认真的查证,力求在表述上深入浅出,理论结合实际,使不同学历层次的读者和不同年级的学生都能够理解和接受。

第三,为了提高学生的学习效率,在本书的每章前后都设计有若干个学习项目,每个项目下又有若干个活动子项目,力争做到使学习者通过各章中理论、实务、案例、实训的作业和训练能够最大限度地理解课程内容,增强实战技能。

同时,为了使学生能很好地完成作业,教师更好地监督、检查并且评判学生的作业成果,本书还提供了各种形式的考核试题,并设立考核的标准和形式,以达到系统学习、深入领会、便于操作的教学目标,从而使学生不仅有健全的人格和良好的职业操守,能系统地掌握理论知识,还能具备很好的执行和操作能力,胜任商务谈判工作。

## &lt;&lt;商务谈判&gt;&gt;

## 内容概要

谈判概述、谈判理论、谈判原则、谈判准备、谈判策略，化解和排除谈判障碍、谈判的语言艺术、谈判者心理、各国商人的谈判风格和谈判中的法律问题。

《商务谈判：理论、实务、案例、实训》引用了较多的案例和学习资料，从而将对谈判活动的解析尽可能置于社会或企业的实际场景中，目的在于增强学习者的阅读兴趣和了解战术应用的具体环境，以便更好地掌握谈判的策略技巧，进一步增强实战能力。

从实践来讲，应用谈判技巧的关键在于学习者怎样领会谈判的精髓，创造性地应用其策略与技巧，而不可单纯复制以往经验。

《商务谈判：理论、实务、案例、实训》内容简明扼要，论述深入浅出，实战案例丰富，习题与训练多样，融通俗性、可读性和应用性于一体。

《商务谈判：理论、实务、案例、实训》仅仅适合作为高职高专院校市场营销、工商管理等专业的课程教材，而且也适合作为企业营销人员、各行各业管理者以及相关从业人员的培训教材与参考用书。

## &lt;&lt;商务谈判&gt;&gt;

## 书籍目录

第1章 谈判概述1 学习目标/1 1.1 谈判的含义/3 1.2 谈判的作用/6 1.3 谈判的特征/9 本章小结/12 主要概念和观念/13 重点实务和操作/13 习题和训练/13第2章 谈判理论17 学习目标/17 2.1 博弈论与谈判/18 2.2 公平理论与谈判/25 2.3 信息论与谈判/28 本章小结/34 主要概念和观念/34 重点实务和操作/34 习题和训练/34第3章 谈判原则39 学习目标/39 3.1 坚持谈判双方合作/40 3.2 避免在立场上磋商问题/44 3.3 坚持互利选择/47 3.4 区分人与问题(事)/50 3.5 坚持客观标准/55 本章小结/62 主要概念和观念/62 重点实务和操作/62 习题和训练/63第4章 谈判准备67 学习目标/67 4.1 谈判人员选择/68 4.2 谈判信息收集/72 4.3 谈判方案拟订/76 4.4 物质条件准备/83 本章小结/86 主要概念和观念/86 重点实务和操作/86 习题和训练/87第5章 谈判策略93 学习目标/93 5.1 互利型谈判策略/94 5.2 对己方有利型谈判策略/102 5.3 讨价还价谈判策略/112 本章小结/123 主要概念和观念/124 重点实务和操作/124 习题和训练/124第6章 化解和排除谈判障碍132 学习目标/132 6.1 打破僵局/134 6.2 改变谈判中的劣势/138 6.3 学会处理反对意见/142 6.4 识破谈判中的阴谋诡计/145 本章小结/155 主要概念和观念/156 重点实务和操作/156 习题和训练/156第7章 谈判的语言艺术163 学习目标/163 7.1 谈判中的语言表达/164 7.2 倾听对方的讲话/169 7.3 成功地运用问话/173 本章小结/178 主要概念和观念/179 重点实务和操作/179 习题和训练/179第8章 谈判者心理185 学习目标/185 8.1 谈判者的需要/186 8.2 谈判者的动机/190 8.3 谈判者的心理挫折/195 8.4 谈判者的性格/199 本章小结/205 主要概念和观念/205 重点实务和操作/205 习题和训练/206第9章 各国商人的谈判风格212 学习目标/212 9.1 日本商人的谈判风格/214 9.2 美国商人的谈判风格/219 9.3 俄罗斯商人的谈判风格/223 9.4 欧洲商人的谈判风格/225 9.5 阿拉伯商人的谈判风格/230 9.6 犹太商人的谈判风格/234 9.7 拉丁美洲商人的谈判风格/237 本章小结/242 主要概念和观念/244 重点实务和操作/244 习题和训练/244第10章 谈判中的法律问题250 学习目标/250 10.1 商务谈判签约应注意的事项/252 10.2 商务谈判签约适用的法律/257 10.3 商务谈判合同的履行, 让与和终止/261 10.4 商务谈判协议纠纷的处理/264 本章小结/269 主要概念和观念/270 重点实务和操作/271 习题和训练/271综合实务278综合案例279综合实训283附录一 考核手册289附录二 《案例分析报告》和《决策设计方案》范文302主要参考文献306

## &lt;&lt;商务谈判&gt;&gt;

## 章节摘录

插图：1.2.2谈判是企业间联系的纽带谈判，特别是贸易谈判，大多是在企业与企业之间、企业与其他组织之间进行的。

每个企业都要通过沟通与联系，才能完成生产经营活动。

事实上，经济越发展，分工越细，专业化程度越高，企业间的联系与合作越紧密，越是需要各种有效的沟通手段。

但同时，在市场经济条件下，企业是社会的经济细胞，是独立的商品生产者，具有独立的法人资格。企业之间的交往与联系，必须遵从市场经济的客观规律，在自愿互利的基础上，实行等价交换，公平交易。

因此，谈判理所当然地成为企业之间经济联系的纽带。

改革开放30多年来，我国的企业完全进入了市场经济的发展模式，成为自主运营的商品生产经营者。

企业在追求利润最大化的同时，必须维护自己独立的经济利益和各种合法权益。

因此，谈判成为实现企业之间经济往来的主要方式和手段。

企业通过谈判，实现资金、技术、设备、原材料和劳动力的最佳组合；通过谈判，协商解决交易活动中的一系列问题；通过谈判，处理合同纠纷；通过谈判，磋商解决企业生产经营过程中所有涉及双方利益的问题。

谈判加强了企业之间的联系，促进了社会经济的发展。

## <<商务谈判>>

### 编辑推荐

李品媛主编的《商务谈判--理论实务案例实训》共分10章。

前3章,重点介绍基本概念和相关理论,如谈判的含义与特点,谈判基础理论中的博弈论与谈判、公平理论与谈判、信息论与谈判等知识,并在谈判原则章节中系统介绍了谈判思想,以期使学生对谈判形成一个系统的认识,在更深的层面上把握谈判活动,提高其综合素质。

从第4章开始,主要是围绕着谈判准备和战术技巧展开论述,主要内容包括谈判准备、谈判策略、化解和排除谈判障碍、谈判的语言艺术、谈判者心理、各国商人的谈判风格以及谈判中的法律问题等。这些内容的安排一方面使学生系统了解谈判课程体系结构,另一方面促进理论与实践相结合,提高学生的综合素质。

<<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>