

<<商务谈判技巧>>

图书基本信息

书名：<<商务谈判技巧>>

13位ISBN编号：9787115223333

10位ISBN编号：7115223335

出版时间：2010-5

出版时间：人民邮电出版社

作者：刘燕 编

页数：176

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;商务谈判技巧&gt;&gt;

## 前言

商务谈判既是一门艺术，又是一门科学。

随着我国市场经济的不断发展，商务谈判已在我国的社会生活中发挥了重要的作用。

如何认识谈判，怎样进行谈判，已经成为人们渴望了解和迫切需要掌握的一门新知识。

正确认识现代商务谈判活动的基本原理，把握现代商务谈判活动的一般规律，洞察成功的谈判技巧与策略，使人们对谈判的认识从自发的阶段上升到自觉的阶段，从对谈判的被动应付转变为理性的操作，是学习这门课程的主要目的和任务。

谈判是一门综合性很强的学科，被认为是社会学、行为学、心理学和众多技术科学的交叉产物，同时又是一种复杂的，需要运用多种技能与方法的专项活动，所以本书在编写过程中特别注重理论联系实际，书中结合古今中外丰富生动的实例，从现代管理学、心理学、语言学、交际学、公共关系学的角度出发，全面考察现代商务谈判活动的内涵、要素、原则及其一般程序、规律和技巧。

在与市场营销专业建设委员会的研讨中，专家们对于商务谈判技巧的学习提出了以下要求

- 1.理解商务谈判准备对谈判进程和谈判结果的重要影响，掌握各项准备工作的原则、范围和方法。

- 2.了解商务谈判策略的种类，熟练运用各种策略。

- 3.理解和掌握正确的商务谈判思维、心理和伦理。

克服思维偏差，克服心理障碍。

遵守谈判规则以取得商务谈判的预期效果。

了解对方性格特征，能够准确找到对方的需求，传递商品的使用价值。

- 4.了解商务谈判中价格谈判的基本理论知识、掌握价格谈判过程中的基本策略和基本技巧的运用。

在谈判的“一揽子”交易中，具备成本核算的能力。

- 5.理解商务合同条款的结构。

具备把握条款公正、合理、合法的条件在本书的编写过程中，强调以上知识要点的同时也强调了商务谈判的过程。

其中，课题一认识谈判，介绍了商务谈判的概念，商务谈判的类型。

商务谈判的原则以及价值评判标准等基础的知识；课题二掌握商务谈判心理，介绍了对商务谈判产生影响的各种心理因素；课题八商务谈判的语言训练，介绍了商务谈判过程中的各种语言技巧；课题九商务谈判中的礼仪训练，介绍了商务谈判过程中的迎送、接待、仪容、服饰以及签约仪式。

这四个课题是独立的任务，是基础性的，基本涵盖了专家们所要求的知识。

课题三商务谈判的准备，涉及商务谈判背景调查，商务谈判的组织管理以及商务谈判的计划制订3个基本内容；课题四商务谈判开局，介绍了开局主要任务的认识。

开局气氛的营造以及开局策略的演练；课题五商务谈判磋商，包括摸底、僵局的处理以及让步3个基本任务，价格谈判也是磋商的内容，由于这是商务谈判的核心，篇幅较大，单独作为一个课题放在谈判过程之后，作为课题七；课题六商务谈判的结束与签约，学习商务谈判结束时机的选择、商务谈判促成以及合同的起草与签约3个任务；课题七价格谈判中按照价格谈判的过程分为报价、价格解评、讨价还价3个基本内容。

这五个课题是对商务谈判过程的强调，商务谈判策略也主要包含在谈判过程中。

课题十商务谈判的综合学习，分别介绍了在不同科技背景下产生的不同方式的商务谈判，通过这一部分内容的学习，可以将以上分散的课题综合起来。

## <<商务谈判技巧>>

### 内容概要

商务谈判技巧是一门实用性较强，融多学科于一体的边缘科学，因此，怎样兼收并蓄、恰到好处地将多领域的相关知识科学地融入，是本书编写过程中重点处理的问题。

本书以学生为主体，注重学生的学习能力和实践能力培养，在教材的形式和内容组织方面作了探索性的改革。

全书以课题的形式展开，每个课题分为案例与讨论、课题学习引导、课题实践页3个部分，内容包括认识谈判、掌握商务谈判心理、商务谈判的准备、商务谈判开局、商务谈判磋商、商务谈判的结束与签约、价格谈判、商务谈判的语言训练、商务谈判中的礼仪训练以及商务谈判的综合学习十个课题。

本书可以作为高职高专院校市场营销、经济及工商管理等相关专业的教材以及作为市场营销从业人员的学习用书。

## &lt;&lt;商务谈判技巧&gt;&gt;

## 书籍目录

课题一 认识谈判	第一部分 案例与讨论	案例 一口价	第二部分 课题学习引导
1.1 掌握谈判与商务谈判的内涵与外延		1.2 理解谈判原则与价值评判标准	第三部分 课题实践页
课题二 掌握商务谈判心理	第一部分 案例与讨论	案例 商务谈判中的特殊需求	第二部分 课题学习引导
2.1 认识谈判的需求		2.2 利用谈判中的个体心理与群体心理	第三部分 课题实践页
2.3 提高谈判人员的心理素质与应对心理挫折		案例 技术转让费调查	第二部分 课题学习引导
3.1 商务谈判背景调查	3.2 商务谈判的组织准备	3.3 商务谈判计划的制订	第三部分 课题实践页
课题四 商务谈判开局	第一部分 案例与讨论	案例 独一无二的姓氏	第二部分 课题学习引导
4.1 开局阶段的主要任务分析		4.2 开局阶段气氛的营造	第三部分 课题实践页
4.3 商务谈判的开局策略		案例 狼追雪橇的故事	第二部分 课题学习引导
5.1 摸底	5.2 商务谈判僵局的处理	5.3 让步	第三部分 课题实践页
商务谈判的结束与签约	第一部分 案例与讨论	案例 坚定的离开	第二部分 课题学习引导
6.1 寻找结束的时机	6.2 促成谈判及其策略	6.3 商务合同的起草与签约	第三部分 课题实践页
课题七 价格谈判	第一部分 案例与讨论	案例 汽车保险赔偿谈判	第二部分 课题学习引导
7.1 报价	7.2 价格解评	7.3 价格磋商	第三部分 课题实践页
课题八 商务谈判的语言训练	第一部分 案例与讨论	案例 谈判语言	第二部分 课题学习引导
8.1 识别商务谈判语言		8.2 有声语言的技巧分析	第三部分 课题实践页
8.3 无声语言的技巧分析	8.4 听与辩	案例 合适的礼品	第二部分 课题学习引导
商务谈判中的礼仪训练	第一部分 案例与讨论	案例 出席商务谈判的仪表仪态规范	第二部分 课题学习引导
9.1 主座、客座谈判的礼仪训练		9.2 出席商务谈判的仪表仪态规范	第三部分 课题实践页
9.3 谈判过程中的礼仪	第三部分 课题实践页	课题十 商务谈判的综合学习	第一部分 案例与讨论
案例 电话谈判	第二部分 课题学习引导	10.1 面对面谈判	10.2 电话谈判
10.3 函电谈判	10.4 网上谈判	第三部分 课题实践页	参考文献

## &lt;&lt;商务谈判技巧&gt;&gt;

## 章节摘录

谈判不是单纯追求自身利益需要的过程，而是双方通过不断调整各自的需要而相互接近。最终达成一致意见的过程。

这就是说，谈判是提出要求，作出让步，最终达成协议的一系列过程。

例如，假设你在某个个体服装屋内买一件上衣，服装屋的老板报价400元，而你却出价200元。

老板将价格降到300元，而你将价格提高到220元，最终双方以260元成交。

在这场谈判中，双方都通过不断调整各自的报价而接近，最终在260元这一价格点上达成利益的平衡。这个过程就是谈判，即达成一致意见的过程。

(5) 谈判是有一定利益界限的。

谈判人员要保障自己的利益，就要在可能的情况下追求更多的利益。

但是任何谈判人员都必须满足对方的最低需求，如果无视对方的最低需求，无限制地逼迫对方，最终会因对方的退出，使自己已经得到的利益丧失殆尽。

谈判人员的眼光不能只盯在自己的利益上，尤其当对方的利益接近“临界点”时，必须保持清醒和警觉，毅然决断。

当止即止，以免过犹不及。

如果对方退出谈判，最终也会使自己一无所获。

(6) 谈判是艺术与科学的结合和体现。

谈判是一门科学，同时又是一门艺术，是艺术与科学两个方面的有机结合。

所以，不能单纯地强调谈判的科学性，还要体现科学性与艺术性的有机结合。

谈判作为人们协调彼此之间的利益关系、满足各自需要并达成一致意见的一种行为和过程，人们必须以理性的思维对涉及的问题进行系统的研究分析，并根据一定的规律、规则来制订方案和策略。

例如，在一场技术合作的谈判中，就需要对双方合作的范围、质量规定、转让方式、支付方式以及效益评估等问题进行严密、科学的分析。

这就是谈判的科学性的一个方面。

另一方面，谈判是人之间的一种直接交流活动。

在这种活动中，谈判人员的气质、能力、经验、心理状态、感情等富于变化的因素及其临场发挥对谈判的过程和结果又有着极大的影响，使谈判具有一种难以预测和把握的特征。

同样的谈判内容、环境和条件，不同的谈判人员参加会取得不同的结果。

因此，在涉及对谈判双方实力的认定、对谈判环境的分析、对谈判方针方案的制订以及交易条件的确定等问题时，也较多地体现了其科学性的一面；而在具体的谈判策略、战术的选择运用上。

则较多地体现了其艺术性的一面。

所以，对于一个谈判人员来说，在谈判中既要讲究科学，又要讲究艺术。

“科学”能确保在谈判中把握住正确的决策方向，而“艺术”则能使事情做得更加圆满。

1.1.2 商务谈判1.商务谈判的定义商务谈判是谈判的一种。

概括地说，商务谈判是指在经济贸易活动中，买卖双方为了满足各自的需求，彼此进行交流、阐述意愿、磋商协议、协调关系、争取达成一致从而赢得或维护自身经济利益的行为与过程。

商务谈判中的“商务”一词是指商业事务，即企业的经济事务，以区别于政治事务和外交事务。

商务谈判所涉及的知识领域极广。

涉及市场营销、国际贸易、金融、法律、科技、文学、艺术、地理、心理和演讲等多种学科。

是一项集政策性、技术性和艺术性于一体的社会经济活动。

<<商务谈判技巧>>

编辑推荐

《商务谈判技巧》：高等职业教育课改系列规划教材(经管类)

<<商务谈判技巧>>

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>