

<<商务沟通与谈判>>

图书基本信息

书名：<<商务沟通与谈判>>

13位ISBN编号：9787115237866

10位ISBN编号：7115237867

出版时间：2010-10

出版时间：人民邮电出版社

作者：张守刚 主编

页数：192

字数：301000

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;商务沟通与谈判&gt;&gt;

## 前言

随着我国经济的不断发展,对外经济交往也在不断增多。

尤其当前国际金融危机蔓延全球,许多国家相继采取各种形式的贸易保护政策,阻碍了全球经济的复苏,由此而产生的国际经济、贸易纠纷不断增多。

企业的收购、并购案频频发生,政府间的贸易摩擦不断,政府和企业层面急需具有商务谈判人才,高校应针对这种形势而加强商务谈判的教学与研究。

最近几年商务谈判类教材出版较多,我们认为商务谈判教材应该更深入地与企业实践相结合。

本团队长期专注于沟通、谈判领域的研究,并且与国内唯一专注从事沟通、谈判业务的上海邦智商务咨询公司合作,完成了许多项目,积累了丰富的实践经验。

借助这本书的出版,我们一方面希望将近几年来最新的沟通、谈判研究成果呈现给读者,另一方面也希望将几年来所从事的咨询、培训的相关项目案例、体会系统总结出来。

本教材依据“谈判=沟通+说服”的独创观点将商务沟通与商务谈判关系理清,并将教材分为上篇沟通篇与下篇谈判篇。

沟通作为谈判的基础篇,包括五个章节:沟通概述、沟通原理、沟通方式、沟通策略、沟通技能。

谈判作为在反复沟通基础上朝着共识方向的说服活动,该篇包括五个章节:谈判概述、谈判原理、谈判过程、谈判策略、谈判模拟。

本教材重点阐述了沟通与谈判的基本原理,紧密结合实际介绍了商务沟通、谈判的各种手段和方法,内容涵盖了商务沟通、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。

本教材可以帮助读者掌握商务沟通、谈判的基本技能,切实解决商务活动的沟通问题,提升读者的沟通、谈判艺术。

本书可作为应用型本科教材,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。

本书特色可以概括为“三统一”:第一,教材内容中在国内首先提出“谈判=沟通+说服”的观点,从而将沟通与谈判概念有机统一起来;第二,编者既有高校教学背景又有专业咨询公司的实践经验,保证内容理论与实践的和谐统一;第三,教材、配套资料(课件、教案、案例集)与专业网站相结合,能实现学生课堂教学与课外学习的统一。

本书的配套资料可参照本书末页说明索取。

本书由张守刚担任主编并统稿,由西安交通大学博士生导师、西安思源学院段兴民教授审定。

作者分工如下:张守刚编写第一章、第二章,周洁编写第三章、第四章,王丽娜编写第五章、第六章,胡欣编写第七章、第八章,周梦编写第九章、第十章。

编者在本书的编写过程中,翻阅和参考了大量与商务沟通和谈判相关的书刊资料,周云、郑芮、张海涛、韦灵美、罗玲帮助收集了大量具有实用价值的典型案例,在此一并致以衷心的感谢。

由于编写时间仓促,编者水平有限,书中难免存在错误和遗漏之处,敬请读者批评指正。

## <<商务沟通与谈判>>

### 内容概要

本书依据“谈判=沟通+说服”的独创观点对商务沟通与商务谈判关系进行梳理，将教材分为上篇沟通篇与下篇谈判篇。

沟通篇作为谈判的基础，包括沟通概述、沟通原理、沟通方式、沟通策略及沟通技能等5章；谈判篇包括谈判概述、谈判原理、谈判过程、谈判策略及谈判模拟等5章。

本书重点阐述了沟通与谈判的基本原理，紧密结合实际介绍了商务沟通、谈判的各种手段和方法，内容涵盖了商务沟通、谈判活动的大多数领域。

全书体系新颖，案例丰富，内容实用，可帮助读者掌握商务沟通、谈判的基本技能，切实解决商务活动的沟通问题，提升读者的沟通、谈判艺术。

本书提供课件、教案、案例集，并有网站作为教学支持平台。

本书可作为应用型本科的教材，也可作为企业管理人员以及实践岗位上商务人员的培训、自学用书。

## <<商务沟通与谈判>>

### 书籍目录

上篇 沟通篇 第一章 沟通概述 第二章 沟通原理 第三章 沟通方式 第四章 沟通策略  
第五章 沟通技能 下篇 谈判篇 第六章 商务谈判概述 第七章 商务谈判原理 第  
八章 商务谈判过程 第九章 商务谈判策略 第十章 商务谈判综合演练 附录一 商务谈判  
环境分析模板 附录二 商务谈判比赛案例——房屋买卖谈判 附录三 商务谈判比赛案例——技术  
谈判 附录四 商务谈判比赛案例——合资谈判 附录五 商务谈判比赛案例——索赔谈判 主要参  
考文献 配套资料索取说明

## &lt;&lt;商务沟通与谈判&gt;&gt;

## 章节摘录

插图：2.横向商务谈判  
横向商务谈判是指在确定商务谈判所涉及的主要问题后，开始逐个讨论预先确定的问题，在某一问题上出现矛盾或分歧时，就把这一问题暂时放在一边，先讨论其他问题，如此周而复始地讨论下去，直到所有问题都谈妥为止。

例如，在资金借贷商务谈判中，商务谈判内容要涉及货币、金额、利息率、贷款期限、担保、还款以及宽限期等问题，如果双方在贷款期限上不能达成一致意见，就可以把这一问题放在后面，继续讨论担保、还款等问题。

当其他问题解决之后，再回头来讨论这个问题。

这种商务谈判类型的核心就是灵活、变通，只要有利于问题解决，经过双方协商同意，讨论的条款可以随时调整。

具体商务谈判中可以把与商务谈判有关的问题一起提出来，一起研究讨论，使谈的问题相互之间有一个协商让步的余地，这非常有利于问题的解决。

例如，贷款期限不能确定，可与利率、还款及期限一起讨论磋商2~3遍，第一遍只是对列出的问题提出大致的意见与要求，互相摸摸底，交换一下初步的看法，第二遍再逐步确定所讨论的问题。

相对纵向商务谈判，横向商务谈判有以下优点。

(1) 议程灵活，方法多样。

不过分拘泥于议程所确定的商务谈判内容，只要有利于双方的沟通与交流，可以采取任何形式。

(2) 多项议题同时讨论，有利于寻找变通的解决方法。

(3) 有利于更好地发挥商务谈判人员的创造力、想象力，更好地运用商务谈判策略和技巧。

(4) 横向商务谈判适合于并列式复合问题的洽谈。

所谓复合式问题，是指那些自身还能分解出若干小问题的问题。

而并列式的复合问题是指复合问题中包含的若干小问题，各自独立存在，相互之间没有隶属关系。

正是因为它们是相互并列的，因而可以分别进行讨论。

## <<商务沟通与谈判>>

### 编辑推荐

《商务沟通与谈判》：围绕“谈判=沟通+说服”的观点阐述基本理论，强调实践教学，有配套教学网站，提供教案、课件、补充案例等资料。

依据“谈判=沟通+说服”的观点理顺商务沟通与商务谈判的关系。

重视基本理论，强调实践教学，通过案例分析、谈判模拟、谈判大赛强化实践教学。

有配套教学网站，提供教案、课件、补充案例等教学资料。

<<商务沟通与谈判>>

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>