第一图书网, tushu007.com

<<房地产项目商务谈判策略与技巧>>

图书基本信息

书名：<<房地产项目商务谈判策略与技巧>>

13位ISBN编号：9787122105370

10位ISBN编号：7122105377

出版时间：2011-6

出版时间：化学工业出版社

作者：焦爱英

页数：200

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

前言

近年来，随着我国经济的发展、城市化进程的加快、居民收入水平的提高及政府拉动内需政策的实施，房地产业已成为国民经济的支柱产业、新的经济增长点和居民消费的热点。
现代房地产项目具有投资金额大、风险高、运作周期长等特点，其主要参与方包括开发商、政府、金融机构、委托机构与承包商、材料供应商等众多部门，是一个复杂的系统工程。
商务谈判是一门科学，也是一门艺术，更是一种实践活动，是贯穿于房地产项目中的开发商与其他利益主体的合作过程，是房地产项目全生命周期中重要的商务活动和必不可缺的重要环节。
房地产项目商务谈判的成功，主要取决于谈判人员的谈判水平，而不仅仅依靠谈判人员的专业技术，它是谈判策略与技巧的角逐，是实力与智慧的较量。
本书以房地产项目开发经营为主线，介绍商务谈判基础知识和房地产项目开发过程，详细探讨房地产项目开发前期阶段、建设阶段、营销阶段、运营阶段的主要工作与谈判关系，重点论述各阶段的商务谈判策略与技巧。
本书注重理论与实践相结合，密切联系房地产项目实践，强调解决商务谈判的实际问题，内容新颖、体系完整、设计合理、简洁明快、语言平实，具有较强的系统性、实用性和可操作性。
读者可以沿着房地产项目进程，全面掌握具体的商务谈判内容、谈判目的、谈判策略与技巧，详细理解各阶段的合同示范文本。
读者既能系统了解商务谈判知识，又能全面掌握房地产项目的理论知识；既能学习房地产项目的谈判策略与技巧，又能学习各阶段的谈判案例。
本书可作为高等院校经济管理类专业的教学用书，也可作为房地产业内人士提高谈判能力的培训用书，还可作为从事房地产项目管理工作人士的参考用书。
本书编写成员在多年从事房地产开发与经营、商务谈判、房地产市场营销的教学研究基础上，结合房地产项目实践内容编写本书。
全书共分六章，由焦爱英担任主编。
其中，第一、二、四（除第六、第七节以外）章由焦爱英编写，第三章由赵燕华编写，第五、六章由李文忠编写，第四章的第六、七节由王潇编写，全书由焦爱英负责定稿。
在本书编写过程中，参阅了不少专家、学者的论著和有关文献，在此一并表示衷心的感谢。
由于国内缺乏关于房地产项目商务谈判专门的论著，研究和实践活动还不够深入，因此本书只能尝试性地将二者结合。
加之作者水平所限，如本书有不当之处，敬请专家、学者、同行和读者批评指正，以便在今后的研究实践中加以修改和完善。
编者 2011年1月

内容概要

本书以房地产项目开发经营为主线，兼顾理论与实践，介绍商务谈判基础知识和房地产项目开发过程，详细探讨了房地产项目开发前期阶段、建设阶段、营销阶段、运营阶段的主要工作与谈判关系，重点论述各阶段的商务谈判策略与技巧。
全书体系完整、语言流畅、内容实用，有助于读者学习房地产谈判的技巧和要领。

本书可作为高等院校经济管理类专业的教学用书，也可作为房地产业内人士提高谈判能力的培训用书，同时还可供从事房地产项目管理的工作人员参考。

书籍目录

第一章 商务谈判的基础知识
第一节 商务谈判概述
一、商务谈判的概念
二、商务谈判的基本特征
三、商务谈判的原则
四、商务谈判的类型
五、商务谈判理论
第二节 商务谈判程序
一、准备阶段
二、正式谈判阶段
三、结束阶段
第三节 商务谈判策略与技巧
一、商务谈判策略与技巧的概念
二、商务谈判策略与技巧的作用
三、商务谈判策略的分类
四、商务谈判技巧的分类
第二章 房地产项目谈判与合同管理
第一节 房地产项目开发概述
一、房地产的含义
二、房地产的特征
三、房地产的分类
四、房地产项目的开发程序
第二节 房地产项目谈判概述
一、房地产项目主要参与者
二、房地产项目谈判的内涵与特征
三、房地产项目谈判类型
第三节 房地产项目合同管理
一、房地产项目合同体系
二、房地产项目合同的订立
三、房地产项目合同的谈判
四、房地产项目合同的履行
第三章 房地产项目开发前期阶段的谈判策略与技巧
第一节 项目开发前期阶段的工作概述
一、项目开发前期阶段的工作内容及流程
二、项目开发前期阶段的谈判关系
第二节 项目可行性研究阶段谈判策略与技巧
一、可行性研究的基本内容
二、可行性研究谈判内容
三、可行性研究谈判策略与技巧
第三节 土地取得谈判阶段策略与技巧
一、土地使用权取得过程分析
二、土地使用权取得谈判内容
三、土地使用权取得谈判策略与技巧
四、拆迁谈判
第四节 项目融资谈判的策略与技巧

一、房地产项目融资的基本内容
二、房地产项目融资谈判内容
三、房地产项目融资谈判策略与技巧
第五节 项目规划设计谈判策略与技巧
一、项目规划设计工作概述
二、房地产项目规划设计谈判内容
三、《建设工程设计合同（示范文本）》解读
四、房地产项目设计谈判策略与技巧
第六节 案例分析
案例1 以挂牌方式出让土地使用权
案例2 项目转让方式获取土地使用权的谈判
案例3 建筑设计委托谈判
第四章 房地产项目建设阶段谈判策略与技巧
第一节 房地产项目建设阶段工作概述
一、开工前准备阶段
二、现场施工阶段
三、项目竣工验收及备案阶段
四、项目移交阶段
第二节 房地产项目委托监理谈判策略与技巧
一、建设监理概述
二、监理单位的选择
三、委托监理谈判内容
四、《建设工程委托监理合同（示范文本）》解读
五、委托监理谈判策略与技巧
第三节 房地产项目施工承包谈判策略与技巧
一、工程招标投标概述
二、招标投标过程管理
三、工程承包谈判准备与目的
四、《建设工程施工合同（示范文本）》解读
五、工程承包谈判策略与技巧
第四节 房地产项目货物采购谈判策略与技巧
一、房地产项目货物采购概述
二、货物招标采购的组织
三、货物采购谈判的组织
四、货物采购谈判内容
五、货物采购谈判策略与技巧
第五节 全装修房地产项目谈判策略与技巧
一、装修工程概述
二、住宅全装修的开发模式
三、住宅全装修的项目管理模式
四、住宅全装修的谈判准备与内容
第六节 房地产项目合同索赔谈判策略与技巧
一、索赔管理
二、索赔谈判的类型与特点
三、索赔谈判策略与技巧
第七节 案例分析
案例1 工程承包谈判案例分析(1)

案例2 工程承包谈判案例分析(2)
案例3 货物采购谈判案例分析
案例4 装修采购谈判案例分析
案例5 业主索赔案例分析
第五章 房地产项目营销阶段的谈判策略与技巧
第一节 房地产项目营销阶段工作概述
一、房地产项目营销阶段主要工作
二、房地产项目营销阶段谈判概述
第二节 房地产项目委托代理销售谈判策略与技巧
一、委托代理销售类别
二、委托代理谈判内容
三、委托代理销售谈判准备
四、委托代理销售谈判的策略与技巧
第三节 房地产产品销售谈判策略与技巧
一、商品房销售谈判内容
二、销售谈判准备
三、针对客户类型的销售谈判策略
四、《商品房买卖合同》解读
五、房地产销售谈判的技巧
第四节 房地产销售人员素质要求与技能培训
一、房地产销售人员成功因素
二、销售人员知识结构
三、职业道德规范体系
四、仪容仪表规范
五、行为举止规范
六、交往礼节 规范
七、角色模拟——房地产销售谈判人员培训
第五节 案例分析
案例1 某开发商房地产项目的销售代理计划
案例2 了解客户心理主动出击而成功完成售楼谈判
第六章 房地产项目运营阶段的谈判策略与技巧
第一节 房地产项目运营阶段谈判概述
一、房地产项目运营阶段的主要工作
二、物业管理的行业管理规范
三、房地产项目运营阶段的谈判关系
第二节 前期物业服务阶段谈判策略与技巧
一、前期物业管理企业的选择
二、前期物业服务合同谈判内容与特征
三、前期物业服务合同谈判策略与技巧
第三节 物业服务阶段谈判策略与技巧
一、物业服务合同内容分析
二、物业服务合同谈判
三、物业服务合同谈判特征
四、物业服务合同谈判策略与技巧
第四节 处理投诉谈判策略与技巧
一、物业管理的顾客满意理念
二、物业管理的投诉内容

三、处理投诉的基本原则
四、处理投诉谈判的策略与技巧
第五节 案例分析
案例1 前期物业服务竞标谈判
案例2 业主暖气问题的投诉处理
案例3 万科投诉处理策略
参考文献

第一图书网, tushu007.com

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