

<<现代商务谈判>>

图书基本信息

书名：<<现代商务谈判>>

13位ISBN编号：9787300107554

10位ISBN编号：7300107559

出版时间：2009-6

出版时间：中国人民大学出版社

作者：杨晶 主编

页数：287

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

21世纪,科学技术发展日新月异,发明创造层出不穷,知识更新日趋频繁,全民学习、终身学习已经成为适应经济与社会发展的基本途径。

近年来,我国高等教育取得了跨越式的发展,毛入学率由1998年的8%迅速增长到2004年的19%,已经进入到大众化的发展阶段,这其中高等继续教育发挥了重要的作用。

同时,高等继续教育作为“传统学校教育向终身教育发展的一种新型教育制度”,对实现“形成全民学习、终身学习的学习型社会”、“构建终身教育体系”的宏伟目标,发挥着其他教育形式不可替代的作用。

目前,我国高等继续教育的发展规模已占全国高等教育的一半左右,随着我国产业结构的调整、传统产业部门的改造以及新兴产业部门的建立,各种岗位上数以千万计的劳动者,需要通过边工作边学习来调整自己的知识结构、提高自己的知识水平,以适应现代经济与社会发展的要求。

可见,我国高等继续教育的发展,既肩负着重大的历史使命,又面临着难得的发展机遇。

我国的高等继续教育要抓住机遇发展,完成自己的历史使命,从根本上说就是要全面提高教育教学质量,这涉及多方面的工作,但抓好教材建设是提高教学质量的基础和中心环节。

众所周知,高等继续教育的培养对象主要是已经走上各种生产或工作岗位的从业人员,这就决定了高等继续教育的目标是培养能适应新世纪社会发展要求的动手能力强、具有创新能力的应用型人才。

因此,高等继续教育教材的编写“要本着学用结合的原则。”

<<现代商务谈判>>

内容概要

本书系统地阐述了现代商务谈判的理论、方法、策略与技巧，包括商务谈判准备、谈判心理与思维、谈判礼仪、谈判禁忌与谈判风格、开局与报价、磋商与成交、驾驭谈判进程、商务谈判要诀、常见谈判策略与技巧、货物买卖谈判等内容，并附有商务谈判能力测试。

全书案例丰富，理论与实际紧密结合，可读性、实用性强。

本书既可作为高等院校国际贸易、市场营销、工商管理及其他经济管理类专业商务谈判课程的专用教材，又可用作企业商务部经理、营销部经理、商务谈判人员的培训教材，同时也是对商务谈判有兴趣的人士的理想读物。

<<现代商务谈判>>

作者简介

杨晶，中国人民大学副教授，经济学博士。

主要从事商务谈判、市场营销、销售管理、外贸函电方面的研究，已出版《商务谈判》、《高新技术企业市场营销战略》等学术著作，主编或参与编写教材多部，发表了《商务谈判中报价的策略和技巧》、《商务谈判中的让步策略》、《商务谈

<<现代商务谈判>>

书籍目录

第一章 商务谈判概述 第一节 商务谈判的含义及特征 第二节 商务谈判的内容与种类 第三节 商务谈判的基本原则与成功模式第二章 商务谈判准备 第一节 谈判人员的组合 第二节 商务谈判调研 第三节 制定谈判方案 第四节 谈判活动的安排第三章 谈判心理与思维 第一节 商务谈判心理 第二节 商务谈判的思维艺术 第三节 商务谈判的逻辑艺术第四章 谈判礼仪、谈判禁忌与谈判风格 第一节 商务谈判礼仪 第二节 不同谈判对手的禁忌 第三节 各国人不同的谈判风格第五章 开局与报价 第一节 商务谈判的阶段划分 第二节 开局 第三节 报价第六章 磋商与成交 第一节 磋商 第二节 成交第七章 驾驭谈判进程 第一节 谈判各阶段的驾驭 第二节 突破谈判僵局 第三节 回避商务风险第八章 商务谈判要诀 第一节 商务谈判中“听”与“看”的要诀 第二节 商务谈判中“问”与“答”的要诀 第三节 商务谈判中“叙”与“辩”的要诀 第四节 商务谈判中“说服”的要诀第九章 常见谈判策略与技巧 第一节 常见谈判策略 第二节 常见谈判技巧第十章 货物买卖谈判 第一节 货物买卖谈判的内容 第二节 货物买卖谈判的程序 第三节 货物买卖谈判的策略附录 谈判能力测试参考文献

<<现代商务谈判>>

章节摘录

插图：硬型谈判的双方如果都采取强硬的态度和方针，必然会导致双方关系紧张，增加谈判的时间和成本，降低谈判的效率。

因为他们只注意维护自己的利益而否定对方利益，这显然忽视了谈判的真实意义，也不能最终解决问题。

从谈判的价值评判标准来看，硬型谈判没有真正的胜利者，更无法谈论其成功与否了。

（3）价值型谈判。

价值型谈判在注意协调与对方人际关系的同时，建议和要求谈判双方尊重对方的基本需求，寻求双方利益的共同点，积极设想各种使双方都有所获的方案。

当双方发生利益冲突时，坚持公平的原则来做评判，而不像硬型谈判那样，通过双方意志力的较量来决胜负。

价值型谈判者认为，在双方对立面的背后，存在着共同性利益和冲突性利益。

在实际谈判中，谈判者发现，共同性利益往往多于冲突性利益。

如果双方都能认识并看重共同性利益，冲突性利益也就很好解决了。

价值型谈判强调通过谈判取得经济上的和人际关系方面的双重价值，是一种既理性又富有人情色彩的谈判，是目前商务谈判人员普遍追求的谈判形式。

2. 实践中采用何种谈判方式的判断标准不论是软型谈判、硬型谈判，还是价值型谈判，都是比较理论化的谈判方式，实际运用时往往比较复杂，有时可能是几种方式的综合。

何时采用何种方式可视具体情况而定。

（1）看今后有无与对方维持业务关系的必要。

如果本方已与对方有过良好的业务往来经历，而且还需保持这种关系，那么在选择谈判方法时，应采取价值型谈判与软型谈判相结合的方式。

如果双方是一次性交易，或者本方认为没有必要再往来下去，则可适当增加硬型谈判的比例，尽可能地为本方多争取些利益。

（2）看该笔交易的重要程度。

如果该笔交易对于本方来讲非常重要，可以采取价值型谈判与硬型谈判相结合的办法进行，反之则可视具体情况而定。

（3）看双方谈判实力的对比情况。

如果双方谈判实力相近，可选择价值型谈判法；如果本方谈判实力大于对方，则可适当考虑增加硬型谈判的成分。

如果本方谈判实力小于对方，则应视具体情况来决定，先要查明本方实力弱在何处、本方希望达到什么样的结果、对方采取的态度等情况后，再想具体对策。

（4）看谈判成本是否受限制。

如果本方在谈判中难以承受耗费大量的人力、物力、财力和时间等，则应该考虑采取价值型谈判与软型谈判相结合的办法。

（5）看双方的谈判艺术与技巧。

一般来说，在某项业务的具体谈判过程中，很难做到只采用一种方式进行谈判，总是掺杂几种谈判方式。

因此，如果谈判的某一方在艺术与技巧方面运用得体，就有可能结合多种谈判方式“击败”对手。

<<现代商务谈判>>

编辑推荐

《现代商务谈判》是由中国人民大学出版社出版的。

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>