

<<商务谈判>>

图书基本信息

书名：<<商务谈判>>

13位ISBN编号：9787300137452

10位ISBN编号：7300137458

出版时间：2011-6

出版时间：中国人民大学

作者：方其 编

页数：349

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>

## <<商务谈判>>

### 内容概要

第三版增设了“商务谈判理论”等章节和阅读扩展、案例链接等内容，其中收录了中外商务谈判活动中的最新谈判实例，使《商务谈判理论、技巧、案例(第3版)》具有更强的针对性、指导性和实用性。

修订后的另一个特点是行文更加流畅、简洁明快、易读易记。

相信《商务谈判理论、技巧、案例(第3版)》使商务谈判的教学更加得心应手，也能给广大读者以一定的指导和启迪，对参与商务谈判的各界人士将更有辅弼之功效。

## &lt;&lt;商务谈判&gt;&gt;

## 书籍目录

## 第一章 商务谈判概述

## 第一节 谈判与商务谈判

## 第二节 商务谈判的特点和作用

[案例链接]说服萨达姆释放人质

## 第三节 商务谈判的基本原则

[阅读扩展]双赢还是双输

[阅读扩展]尼尔伦伯格的十大谈判原则

## 第四节 商务谈判的评价标准

[阅读扩展]阻碍有效谈判的主要问题

[案例链接]如何分好橙子

## 小结

## 复习与思考

## 第二章 商务谈判的类型与内容

## 第一节 商务谈判的类型

## 第二节 商务谈判的形式

## 第三节 商务谈判的内容

[阅读扩展]谈判的pram模式

## 小结

## 复习与思考

## 第三章 商务谈判理论

## 第一节 需要层次理论

[案例链接]通过调查了解对方的需要

## 第二节 博弈理论

[案例链接]“以外制内”的博弈价格谈判

## 第三节 公平理论

## 第四节 谈判实力理论

## 第五节 其他谈判理论

[阅读扩展]谈判理论的不同学派

[案例链接]向和尚卖梳子

## 小结

## 复习与思考

## 第四章 商务谈判准备

## 第一节 商务谈判目标的确定

## 第二节 谈判情报的搜集和筛选

[案例链接]情绪也能暴露信息

[案例链接]公开的秘密

[案例链接]情报分析的作用

## 第三节 制定谈判计划

[案例链接]ab公司与ph公司合资成功的秘诀

## 第四节 谈判物质条件的准备

## 第五节 谈判方式的选择

## 第六节 模拟谈判

[阅读扩展]竞争情报分析法

[案例链接]分析谈判对手

## 小结

## &lt;&lt;商务谈判&gt;&gt;

## 复习与思考

## 第五章 商务谈判过程

## 第一节 商务谈判过程概述

[阅读扩展]谈判前五步准备法

## 第二节 开局

[案例链接]创造融洽的谈判氛围

## 第三节 交锋

## 第四节 引导与让步

[案例链接]闲谈中也有引导

[案例链接]留有余地的交锋

## 第五节 商务谈判的终结

## 第六节 成交与签约

[阅读扩展]主要贸易术语

[案例链接]关键是掌握有效的证据

## 小结

## 复习与思考

## 第六章 商务谈判人员及其心理

## 第一节 谈判人员准备

[阅读扩展]首席代表的选择

[案例链接]营业员的谈判能力

## 第二节 谈判人员的谈判思维

[案例链接]从技术方面寻求帮助

## 第三节 商务谈判中的心理挫折

## 第四节 成功谈判者应具备的心理素质

[阅读扩展]谈判者需要熟知的八种基本心理现象

## 第五节 商务谈判心理的禁忌

[阅读扩展]商务谈判七禁忌

[案例链接]谈判组长的决定

## 小结

## 复习与思考

## 第七章 商务谈判策略

## 第一节 商务谈判策略概述

## 第二节 预防性策略

[阅读扩展]商务谈判的18种策略

## 第三节 进攻性策略

## 第四节 综合性策略

[阅读扩展]委托人未到的魔力

[案例链接]眼观六路耳听八方

## 小结

## 复习与思考

## 第八章 商务谈判语言技巧

## 第一节 商务谈判语言概述

[案例链接]再熟悉的客商也要进行充分交流

## 第二节 有声语言技巧

[案例链接]克莱斯勒贷款案得以通过的诀窍

## 第三节 无声语言技巧

[案例链接]语言的视角决定交易的成败

## &lt;&lt;商务谈判&gt;&gt;

小结

复习与思考

## 第九章 处理僵局技巧

第一节 僵局产生的原因

第二节 避免僵局的发生

[案例链接]有意的安排

第三节 应对僵局的技巧

[案例链接]用发展的思路处理僵局

[阅读扩展]僵局是谈判成功之母

[案例链接]利用僵局的秘诀

小结

复习与思考

## 第十章 优势谈判技巧

第一节 不开先例技巧

第二节 价格陷阱技巧

第三节 先苦后甜技巧

[案例链接]诚意的回报

第四节 规定期限技巧

第五节 最后出价技巧

[案例链接]最后通牒的妙用

第六节 故布疑阵技巧

[案例链接]层层阻击的艺术

小结

复习与思考

## 第十一章 劣势谈判技巧

第一节 吹毛求疵技巧

[案例链接]让对方“理屈”的回报

第二节 先斩后奏技巧

第三节 攻心技巧

[案例链接]索尼的“先斩后奏”

第四节 疲惫技巧

第五节 权力有限技巧

第六节 对付阴谋型谈判作风的技巧

[案例链接]谈判本身也能成为幌子

小结

复习与思考

## 第十二章 均势谈判技巧

第一节 迂回绕道技巧

[案例链接]转换话题可能海阔天空

第二节 货比三家技巧

[案例链接]谈判专家的优势

第三节 旁敲侧击技巧

第四节 为人置梯技巧

第五节 激将技巧

第六节 休会技巧

第七节 开放技巧

[案例链接]假装糊涂有时候就是精明

## &lt;&lt;商务谈判&gt;&gt;

## 第八节 投石问路技巧

[案例链接]双赢的特大索赔案

小结

复习与思考

## 第十三章 涉外商务谈判技巧

第一节 涉外商务谈判的概念及特点

第二节 文化差异及影响

[阅读扩展]语境文化差异导致不同的谈判模式

第三节 涉外商务谈判技巧

[阅读扩展]世界文化的三大“线型”分类

小结

复习与思考

## 第十四章 商务谈判的法律规定

第一节 法律在商务谈判中的地位与作用

第二节 合同文本谈判

第三节 国际商务谈判中的法律规定

第四节 国内商务谈判的有关法律规定

[阅读扩展]外贸谈判中的报价六要素

[案例链接]中国钢铁工业协会的《公约》

小结

复习与思考

## 第十五章 商务谈判协议的履行

第一节 要约与承诺

第二节 协议的签订

[案例链接]应对涉外贸易摩擦的法律武器

第三节 协议的履行

第四节 协议的转让、变更、解除与纠纷处理

[阅读扩展]wto的争端解决机制

[案例链接]中国企业胜诉美国政府机构第一案

小结

复习与思考

## 第十六章 商务谈判的礼仪与禁忌

第一节 公开交往的礼仪与禁忌

第二节 私下交往的礼仪与禁忌

第三节 馈赠礼品的礼仪与禁忌

第四节 不同地域的习俗与禁忌

[案例链接]感情也能发挥作用

小结

复习与思考

## 参考文献

## &lt;&lt;商务谈判&gt;&gt;

## 章节摘录

版权页：（二）谈判双方的冲突性和合作性谈判是确立共同利益，减少分歧，最终达成一项协议的过程。

协议至少能最低限度地被谈判双方所接受，因而对双方来说都是有利的。

为了取得利益，双方必须共同解决他们所面临的问题，以便最终达成某项对双方都有利的协议，这是谈判中合作性的一面。

与此同时，谈判双方又都希望获得尽可能多的利益，为此而积极地讨价还价，这是谈判中冲突性的一面。

在现实的谈判活动中，有些谈判人员只注意到谈判双方合作的一面，不了解谈判还存在冲突的一面而过分重视维护双方的合作关系，在面临对方的进攻时，往往是一味地退让，尽力避免冲突，而不是积极地为己方争取利益。

与此相反，另一些谈判人员只看到谈判冲突性的一面，而忽视了双方友好合作的积极意义。

他们视谈判为一场战争，被击败的必须是对方，而取得胜利的只能是自己，由于无视对方的利益而导致谈判破裂，最终也损害了自己的利益。

这两种认识都是不正确的，任何一项谈判都必然包含着合作与冲突两个方面，认识到两者的对立统一，在规划谈判活动时，必须注意既不应损害双方的合作关系，又要尽可能合理地利用冲突来为己方谋取更多的利益，也就是要在这两者之间求得平衡。

商务谈判是谈判各方“给予”与“接受”兼而有之的一种互助过程，是双方而不是单方的给予。

谈判是双方不断调整各自的需要，相互适应并最终趋于一致的过程。

谈判双方都有自己的需要，而一方需要的满足又是以是否满足另一方的需要为前提的。

因此，在任何一项谈判中，都必定同时存在着给予与取得。

谈判双方都要做出一定的让步，各方都必须在不同程度上修改其期望达到的目标，并准备降低某些要求，以满足对方的期望和要求。

从某种意义上讲，谈判这一行为本身就意味着存在让步的可能性。

如果一方有足够的力量将其所有的条件强加给对方，而可以无视对方的利益和需要，这是迫使对方无条件投降，而不是在谈判，也不可能被接受。

## <<商务谈判>>

### 编辑推荐

《商务谈判:理论、技巧、案例(第3版)》为新世纪新概念经济管理类系列教材之一。



<<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>