

<<商务谈判>>

图书基本信息

书名：<<商务谈判>>

13位ISBN编号：9787300158815

10位ISBN编号：7300158811

出版时间：2012-6

出版时间：中国人民大学出版社

作者：张强，杨明娜，傅剑波 编著

页数：228

字数：316000

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

《商务谈判》充分吸收和借鉴了最近20年来国内外商务谈判理论研究的成果，突出安排了商务谈判者的培养与成长、谈判信息管理、交易条件的构建、谈判过程的控制与管理、商务谈判策略与一般技术原则、商务谈判语言艺术、数学与经济分析方法在商务谈判中的运用等内容。

针对本科学生的阅历和学习特点，《商务谈判》以需要思考的关键问题为导向，通过学习要点的导读，配合案例阅读和讨论等形式，引导学生由浅入深系统地学习商务谈判的基本知识，同时掌握将其运用于实际工作的基本原则。

本书由张强、杨明娜、傅剑波负责编著。

## &lt;&lt;商务谈判&gt;&gt;

## 作者简介

张强，1961年出生，自1986年始一直从事商务谈判、风险投资、公司治理的研究和实践。

先后担任长城股份、ST宜纸等上市公司独立董事。

投资兴办气体设备制造、清洁能源、污染治理企业，业务涉及国内11个省市及波兰、美国、越南、巴基斯坦、泰国等国际市场。

受邀在四川大学、电子科技大学、哈尔滨工程大学等211、985高校任客座教授、研究生导师或EMBA、EDP商务谈判课程主讲教授。

著有《谈判学导论——谈判的理论与实践》(四川大学出版社，1992)、《推销与谈判》(四川大学出版社，1994)、《现代谈判学》(华中理工大学出版社，1996)、《赢家正道——西方八大谈判模式》(西南财经大学出版社，1999)、《商务谈判学》(中国人民大学出版社，2011)等与本书相关的著述和教材，发表有与商务谈判相关的研究论文7篇。

杨明娜，1970年出生，成都大学经济管理学院副院长、教授，成都市十佳青年教师。

长期从事技术经济分析、会计学的教学、科研和企业实践活动，中国技术经济研究会高级会员、四川省技术经济和管理现代化研究会理事、成都市物流协会理事、成都市科技评估专家信息库专家。

发表有关产业化集群、会计方法研究、项目技术经济分析类学术论文二十余篇，著有《绩效管理实务》(中国人民大学出版社，2008)、《公共关系学》(电子科技大学出版社，2008)等与本书相关的著述和教材。

傅剑波，1973年出生，博士、MBA、副教授，长期从事企业发展战略、品牌战略、战略营销、战略人力资源管理等领域的策略研究与执行，积累有在企业担任品牌总监、副总经理、总经理、公司顾问等丰富的一线实践经验，涉及房地产业、制造业、快消品等行业，具有敏锐的市场洞察力。

参编有《旅游市场营销学》(北京大学出版社，2006)、《薪酬管理》(东北财经大学出版，2009)、《绩效管理实务》(中国人民大学出版社，2008)等教材撰写，发表有关战略管理、人力资源管理、企业市场行为研究等学术论文十余篇。

## &lt;&lt;商务谈判&gt;&gt;

## 书籍目录

## 第1章 引言

- 第1节 商务谈判活动存在的前提条件
- 第2节 构成商务谈判活动的基本要素
- 第3节 商务谈判活动的类型
- 第4节 成功的商务谈判活动具有的基本特征
- 第5节 当代主要谈判理论及其代表人物

## 第2章 商务谈判者的培养与成长

- 第1节 商务谈判者应当具备的基本素质
- 第2节 商务谈判能力的培养
- 第3节 正确认识学习商务谈判理论与从事谈判实践的关系
- 第4节 学习商务谈判的基本方法
- 第5节 谈判行为的自我管理
- 第6节 明晰的道德观是正确运用谈判技巧的重要前提

## 第3章 谈判信息管理

- 第1节 寻求谈判信息的动态对称性优势对于谈判者的重要意义
- 第2节 商务谈判信息的识别与分析要点
- 第3节 收集商务谈判信息的途径和方法
- 第4节 商务谈判信息的传递
- 第5节 信息安全

## 第4章 交易条件的构建

- 第1节 交易条件的构成要素
- 第2节 交易条件磋商中最容易发生变异的关键环节
- 第3节 契约文本结构对维护谈判成果的重要作用
- 第4节 虚头设置水平对成交可能性的影响

## 第5章 谈判过程的控制与管理

- 第1节 谈判班子领导人与主谈人的责任分工
- 第2节 谈判班子领导人对商务谈判议程的把握
- 第3节 主谈人在商务谈判过程中应起的关键作用
- 第4节 高度重视商务谈判活动中场内与场外的配合
- 第5节 谈判开局的控制与管理
- 第6节 谈判班子内部协调与控制
- 第7节 谈判实力的构建

## 第6章 商务谈判策略与一般技术原则

- 第1节 商务谈判策略
- 第2节 正确认识谈判策略与具体战术的关系
- 第3节 一般谈判策略简介
- 第4节 实现谈判策略的一般技术原则

## 第7章 商务谈判语言艺术

- 第1节 商务谈判语言的应用
- 第2节 商务谈判语言的运用技巧
- 第3节 商务谈判语言的辅助手段
- 第4节 行为语言的效用

## 第8章 数学与经济分析方法在商务谈判中的运用

- 第1节 线性规划法在多边谈判预算中的运用
- 第2节 排列图法在谈判过程控制中的运用

## <<商务谈判>>

第3节 决策树法在双边谈判中的运用

第4节 盈亏分析法在双边谈判中的运用

第5节 贴现法在投资项目谈判中的运用

第6节 效益—费用分析法在项目投资谈判中的运用

第7节 成本—效益分析法在项目投资谈判中的运用

第8节 定价决策方法在价格谈判中的运用

第9节 对策模型在内部授权博弈中的运用

参考文献

## &lt;&lt;商务谈判&gt;&gt;

## 章节摘录

版权页：插图：一、商务谈判者道德观的确立 商务谈判者在确立自己的道德观时，必须先对自己所属的社会、自己的信仰、自己追求的奋斗目标有一个比较清晰的认识。

努力使自己的道德准则合乎所在社会的社会道德（包括公德）准则，即合乎所在社会的社会规则。

这个问题解决之后，便为谈判者在谈判过程中正确地运用谈判原则和技巧、正确地看待并处理好与自己具有不同道德观念的谈判对手的相互关系打下良好的基础，使自己既不致被对手的指责所困惑，又不致犯以己度人、强加于人的错误；既能正确看待并应对对手的某些“不道德”做法，又能坚定并有效地实施自己的谈判计谋，而不致被某些偏执的道德观念所困。

（一）提倡动机与效果的统一 谈判目标的设定和修正受到谈判者动机与需要的变化的极大影响。

谈判者无论对问题的见解如何，只有通过对手的交流、沟通，才可能促成彼此的理解或认同。

只要不是强加于人的东西，无论对手怎么理解你的见解都是可容忍的，它不应该成为使你怀疑自己甚至改变自己见解的理由。

谈判目标既可能是确定的、清晰的，也可能是变化的、模糊的。

有的谈判，尽管事先谈判者已经有了一个确定的、清晰的目标，但为了利益上的考虑，绝大多数谈判者会在谈判过程中以较大的水分、虚数来掩饰这个目标，他们会设置障碍阻止对方前进，以保持自己在实现目标上的优势。

像这类基于维护自己真实目标不受侵害或为了实现既定目标而设置某些虚头的做法都是正常的，能为人所理解，不应当认为它是不正当、不老实、有敌意、有戒心的。

谈判者不管站在哪一方，都可以运用这种办法来维护自身的利益或实现自身的目标。

<<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>