第一图书网, tushu007.com

<<商务谈判>>

图书基本信息

书名：<<商务谈判>>

13位ISBN编号：9787301200483

10位ISBN编号：730120048X

出版时间：2008-3

出版时间：北京大学出版社

作者：郭秀君　主编

页数：426

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

第一图书网, tushu007.com

内容概要

《21世纪全国高等院校财经管理系列实用规划教材：商务谈判（第2版）》全面系统地介绍了商务谈判的理论与实务，《21世纪全国高等院校财经管理系列实用规划教材：商务谈判（第2版）》共分10章，内容包括商务谈判的概述、商务谈判的准备、商务谈判的过程、商务谈判的心理、商务谈判的理念与方法、商务谈判的策略与技巧、商务谈判的沟通、商务谈判的礼仪、商务谈判的风格、商务谈判的后续工作。

本书提供了大量的与商务谈判有关的导入案例、应用实例、知识链接、人物介绍和形式多样的习题，以供读者阅读、训练使用，便于学生对所学知识的巩固，以及培养学生的谈判能力。
本书在实用性和操作性方面都具有很强的指导作用。

本书可作为高等院校经济管理类专业的本科生教材，也可作为企业和社会培训谈判人员的参考用书。

<<商务谈判>>

书籍目录

第1章 商务谈判的概述
1.1 商务谈判的概念与特点
1.1.1 谈判的概念与特点
1.1.2 商务谈判的概念与特点
1.2 商务谈判的主体与客体
1.2.1 商务谈判的主体
1.2.2 商务谈判的客体
1.3 商务谈判的类型
1.3.1 按谈判时间划分
1.3.2 按谈判地点划分
1.3.3 按谈判层次划分
1.3.4 按谈判参加方数目划分
1.3.5 按谈判参与人数划分
1.3.6 按谈判规模划分
1.3.7 按谈判内容划分
1.3.8 按谈判议题方式划分
1.3.9 按谈判透明程度划分
1.3.10 按谈判者态度划分
1.3.11 按谈判性质划分
1.4 商务谈判的原则
1.4.1 平等互利原则
1.4.2 友好协商原则
1.4.3 依法办事原则
1.4.4 统一对外原则
1.4.5 不卑不亢原则
1.5 商务谈判的形式
1.5.1 口头谈判
1.5.2 书面谈判
1.5.3 网络谈判
1.6 学习商务谈判的意义及方法
1.6.1 学习商务谈判的意义
1.6.2 学习商务谈判的方法
本章小结
习题
第2章 商务谈判的准备
2.1 谈判目标的确定
2.1.1 企业总目标
2.1.2 谈判目标
2.1.3 谈判目标的保密
2.2 谈判资料的收集
2.2.1 与商务活动有关的资料的收集与分析
2.2.2 与谈判对手有关的资料的收集与分析
2.2.3 与谈判环境有关的资料的收集与分析
2.3 谈判组织的建立
2.3.1 组织谈判小组的原则

2.3.2 谈判人员的素质要求
2.3.3 谈判负责人的选择
2.3.4 谈判组成员的配备
2.3.5 谈判小组成员的分工与配合
2.4 谈判计划的制订
2.4.1 谈判议程的安排
2.4.2 谈判地点的选择与现场布置
2.5 谈判方式的选择
2.5.1 直接谈判和间接谈判
2.5.2 横向谈判和纵向谈判
2.6 模拟谈判的进行
2.6.1 模拟谈判的作用
2.6.2 模拟谈判的假设条件拟定
2.6.3 模拟谈判的人员选择
2.6.4 模拟谈判的方法
2.6.5 模拟谈判的总结
本章小结
习题
第3章 商务谈判的过程
3.1 摸底阶段
3.1.1 建立良好的谈判气氛
3.1.2 交换意见
3.2 报价阶段
3.2.1 报价的形式
3.2.2 报价的起点
3.2.3 报价的方法
3.2.4 报价的顺序
3.2.5 对对方报价的反应
3.3 磋商阶段
3.3.1 讨价还价的含义
3.3.2 讨价
3.3.3 还价
3.3.4 讨价还价的原则
3.3.5 讨价还价的技巧
3.3.6 谈判冲突的两种方式
3.4 成交阶段
3.4.1 成交阶段的最后一次报价
3.4.2 达成协议的两种方法
3.4.3 签订合同
本章小结
习题
第4章 商务谈判的心理
4.1 商务谈判心理概述
4.1.1 商务谈判心理的特点
4.1.2 研究和掌握商务谈判心理的意义
4.1.3 商务谈判的心理机制
4.2 需要、动机与谈判

4.2.1 需要与谈判
4.2.2 动机与谈判
4.3 性格、气质与谈判
4.3.1 性格与谈判
4.3.2 气质与谈判
4.4 情绪、情感与谈判
4.4.1 情绪与情感的概念
4.4.2 情感的类型
4.4.3 情绪、情感在谈判中的运用与控制
4.5 知觉与谈判
4.5.1 首要印象
4.5.2 晕轮效应
4.5.3 先入为主
4.6 心理挫折与谈判
4.6.1 心理挫折
4.6.2 心理挫折对行为的影响
4.6.3 心理挫折在商务谈判中的表现
4.7 成功心理与谈判
4.7.1 商务谈判中的成功心理
4.7.2 谈判成功的行为标准
4.7.3 谈判者追求的成功目标
本章小结
习题
第5章 商务谈判的理念与方法
5.1 商务谈判理念
5.1.1 一个中心
5.1.2 两种利益
5.1.3 三种方针
5.1.4 四项原则
5.1.5 五种风格
5.1.6 六种战略
5.1.7 七种逻辑
5.1.8 八种力量
5.2 商务谈判的方法
5.2.1 硬式谈判法
5.2.2 软式谈判法
5.2.3 原则式谈判法
5.2.4 利益焦点谈判法
5.2.5 柔道谈判法
5.2.6 隔离谈判法
5.2.7 克制诡计谈判法
5.2.8 反击谈判法
5.2.9 商务谈判的成功模式
本章小结
习题

章节摘录

版权页：插图：20世纪60年代初期，美欧之间发生的“肉鸡战争”就是一个有名的例子。
当时的美国掌握了新的饲养技术，肉禽生产得到迅速发展，对欧共体的肉鸡出口从1958年的约0.1亿磅猛增到1962年的1.6亿磅，欧共体极为不安。
当时德国为保护欧共体的肉鸡生产，联合欧洲大陆的盟友，对从美国进口的肉鸡征收3倍以上的从价税，即从15%增加到50%。
对此，美国人非常气愤。
他们一方面向贸易协定的法庭进行控告，对欧共体向美国出口的商品征收惩罚性税金；另一方面对欧洲出口由全鸡改为鸡块出口，并开始一年四季向欧洲出口火鸡（过去只是在复活节和圣诞节前才出口）。
待欧洲对美国的切割鸡块和火鸡也征收从价税时，美国商家又改向欧洲出口加料腌制的肉禽。
总之，美国人想方设法要继续保持在欧共体的肉禽市场份额。
与此同时，欧共体加强了在肉禽生产方面的技术研究，使得肉禽生产快速发展起来，并大力向其邻国，特别是瑞士、奥地利等国销售，用补贴出口的办法挤掉了美国在那些国家的部分市场份额。
美欧之间在肉鸡市场上的分歧因此愈来愈深。
但是美欧双方在政治上是盟友，在经济上又互有需求，保持分歧或扩大矛盾对双方都没有好处。
在此情况下，美欧双方又回到了谈判桌上，在东京回合谈判中，经过多轮讨价还价，美国同意欧共体可对美国不加作料的整禽及加作料的肉鸡征收差价税，并以此为条件，换取欧共体对其他美国产品的让步。
欧共体则同意对美国加作料的火鸡块实行免税，同时停止对可能挤占美国在欧洲市场的出口品给予补贴，以此为条件，换取美国将欧洲卡车、大众牌大篷车、马铃薯、淀粉和每加仑超过9美元的白兰地的征税率恢复到1962年的水平。
美欧双方从谈判中都得到了好处。

编辑推荐

《商务谈判(第2版)》精选百余实际案例，拓展阅读学习视野、巧设多种类型习题，锤炼思考实践能力。
传承创新：秉承了第1版的编写特色，吸纳当前最新理论、最新教改成果以及使用院校的宝贵意见，并遵循最新发布的各项准则、规范，科学实用：注重专业知识和操作技能，并培养学生的实践能力案例教学：融入了最新的实例以及操作性较强的案例，并对实例进行有效地分析，着重培养学生的职业意识和职业能力，人文融入：将人文知识融入理论讲解，提高学生人文素养，学生为本：站在学生角度思考问题，考虑学生学习的动力，强调锻炼学生的思维能力以及运用知识解决问题的能力，方便教学：网上提供完备的电子课件、习题参考答案等教学资源，适合教学需要。

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