

<<商务谈判>>

图书基本信息

书名：<<商务谈判>>

13位ISBN编号：9787302252443

10位ISBN编号：7302252440

出版时间：2011-6

出版时间：清华大学出版社

作者：庞岳红

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》根据教育部《全面提高高等职业教育教学质量的若干意见》（教高[2006]16号）文件精神，按照“项目引领，任务驱动”思路，通过对商务谈判职业活动的实际调查和分析，以真实商务谈判活动过程为主线进行结构设计和内容组织，充分体现项目化、任务化和教学做一体化的特征。

《商务谈判》分为4个项目：总揽商务谈判、备战商务谈判、挑战商务谈判、签订和履行商务谈判，附录为商务谈判相关能力测试与训练。总揽商务谈判使学生对商务谈判活动形成总体上的正确认识和理解；备战商务谈判、挑战商务谈判、签订和履行商务谈判合同展开商务谈判的全程演练，提升学生商务谈判技能；附录测试学生商务谈判基本素质并提出素质提升训练途径。

《商务谈判》适合高职高专市场营销类专业、经济类专业、工商管理类专业及相关专业选用，也适合作为商务谈判人员工作实践指导用书或参加营销类职业资格考试的参考用书。

<<商务谈判>>

书籍目录

项目1总揽商务谈判

学习任务1.1初识商务谈判

情景展示

卡内基智取摩根

知识储备

1.1.1商务谈判的内涵

1.1.2商务谈判的要素

1.1.3商务谈判的类型

1.1.4商务谈判的内容

1.1.5商务谈判的过程

任务演练

购物情景模拟

学习任务1.2领悟商务谈判

情景展示

买戒指

知识储备

1.2.1商务谈判理论

1.2.2商务谈判原则

1.2.3商务谈判成败标准

任务演练

对话企业谈判实战专家

重点概括

综合实训

思考练习

项目2备战商务谈判

学习任务2.1调研商务谈判环境

情景展示

椰果公司销售经理调研商务谈判环境

知识储备

ixviii2.1.1商务谈判环境调查内容

2.1.2商务谈判信息收集原则

2.1.3商务谈判信息收集方法

2.1.4商务谈判信息整理分析

任务演练

模拟调研椰果公司与香飘飘食品有限公司谈判环境

学习任务2.2制订商务谈判方案

情景展示

椰果公司销售经理制订商务谈判方案

知识储备

2.2.1制订谈判方案的步骤

2.2.2制订谈判方案的基本要求

2.2.3商务谈判方案的主要内容

2.2.4模拟谈判

任务演练

模拟制订椰果公司与香飘飘食品公司谈判方案

<<商务谈判>>

学习任务2.3筹备商务谈判活动

情景展示

椰果公司积极筹备椰果购销谈判

知识储备

2.3.1商务谈判场所布置

2.3.2商务谈判接待

2.3.3商务合同内容

2.3.4商务谈判人员管理

任务演练

模拟筹备椰果公司与香飘飘食品有限公司谈判

重点概括

综合实训

思考练习

项目3挑战商务谈判

学习任务3.1商务谈判开局

情景展示

椰果公司与香飘飘食品有限公司的谈判开局

知识储备

3.1.1营造谈判开局气氛

3.1.2开场陈述与倡议

3.1.3谈判摸底

3.1.4谈判过程礼仪

任务演练

模拟椰果公司与香飘飘食品有限公司谈判开局

学习任务3.2商务谈判磋商

情景展示

椰果公司与香飘飘食品有限公司交易磋商

知识储备

3.2.1商务谈判报价

3.2.2价格解释与评论

3.2.3商务谈判讨价

3.2.4商务谈判还价

3.2.5讨价还价中的让步

3.2.6打破僵局

3.2.7巧妙拒绝

3.2.8谈判语言技巧

任务演练

模拟椰果公司与香飘飘食品有限公司交易磋商

学习任务3.3商务谈判结束

情景展示

椰果公司与香飘飘食品有限公司结束谈判

知识储备

3.3.1谈判结束

3.3.2规避商务谈判风险

任务演练

模拟椰果公司与香飘飘食品有限公司结束谈判

重点概括

<<商务谈判>>

综合实训

思考练习

项目4签订与履行商务谈判合同

学习任务4.1商务谈判签约

情景展示

椰果公司与香飘飘食品有限公司签订椰果购销合同

知识储备

4.1.1商务谈判合同的签订过程

4.1.2商务谈判合同书

4.1.3合同风险规避

4.1.4签约礼仪

任务演练

模拟椰果公司与香飘飘食品有限公司签订椰果购销合同

学习任务4.2履行商务谈判合同

情景展示

椰果公司与香飘飘食品有限公司履行购销合同

知识储备

4.2.1合同履行

4.2.2合同变更

4.2.3合同解除

4.2.4合同纠纷处理

任务演练

模拟椰果公司与香飘飘食品有限公司履行合同

重点概括

综合实训

思考练习

附录商务谈判相关能力测试与训练

参考文献

<<商务谈判>>

章节摘录

版权页：插图：（1）该国企业是如何经营的，是不是各公司的主要负责人或是公司中各级人员均可参与，有没有真正的权威代表。

例如，阿拉伯国家公司大多数是由公司负责人说了算；而日本企业的决策必须经过各级人员相互沟通，共同参与，达成一致意见后再由高级主管拍板。

（2）是不是做任何事情都必须见诸文字，或是只有文字协议才具有约束力，合同具有何等重要意义。
有些国家必须以合同文字为准；另一些国家有时也以个人信誉和口头承诺为准。

（3）在谈判和签约过程中，律师是不是始终出场，负责审核合同的合法性并签字，还是仅仅起到一种附属作用。

（4）正式的谈判会见场合是不是只是为双方的领导而安排的，其他出席作陪的成员是不是只有当问到具体问题时才能讲话。

如果是这样，那么谈判成员的职权不是很大，领导人的意志对谈判会产生较大影响。

（5）该国有没有工业间谍活动，应该如何妥善保存机要文件以免谈判机要被对方窃取。

（6）在商务往来中是否有贿赂现象，如果有，方式如何，起码的条件如何。

调查这些问题的目的在于防止不正当的贿赂使对方人员陷入圈套，使公司利益蒙受损失。

（7）一个项目是否可以同时与几家公司谈判，以选择最优惠的条件达成交易。

如果可以，那么保证交易成功的关键因素是什么，是否仅仅是价格问题。

（8）业务谈判的常用语种是什么，如使用当地的语言，有没有可靠的翻译。

合同文件是否可用两种语言表示，两种语言是否具有同等的法律效力。

谈判语言是非常关键的交流表达手段，要争取使用双方都熟悉的语言进行谈判，翻译一定要可靠。

合同文件如果使用双方两种语言文字，两种语言应该具有同等的法律效力，这对双方来讲都是公平的。

<<商务谈判>>

编辑推荐

《商务谈判》是高职高专市场营销专业工学结合规划教材之一。

<<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>