

<<商务谈判案例>>

图书基本信息

书名：<<商务谈判案例>>

13位ISBN编号：9787302265412

10位ISBN编号：7302265410

出版时间：2011-11

出版时间：清华大学

作者：朱春燕//陈俊红//孙林岩

页数：195

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>

<<商务谈判案例>>

内容概要

《商务谈判案例》采用通俗易懂的手法从简要介绍商务谈判的逻辑路径入手，一步一步地讲解商务谈判的概念、商务谈判的一般程序、商务谈判的主要方法、商务谈判的策略、商务谈判的语言技巧、商务谈判中僵局的处理策略和商务谈判礼仪等内容，全面阐述了商务谈判的所有要件，为读者提供了一个拿来即用的类似工具类的书籍。

《商务谈判案例》讲述详略得当、理论技巧与实际案例相结合，使剑拔弩张的谈判场面披上了一件轻松随意、娓娓道来的温柔面纱。

<<商务谈判案例>>

书籍目录

第一章 商务谈判概述1第一节 什么是商务谈判1一、商务谈判的含义1二、商务谈判的基本原则3三、成功的商业谈判8第二节 销售谈判的八大要素10一、红蓝游戏10二、谈判的八要素——基于上述游戏结果的分析11第二章 商务谈判的一般程序14第一节 商务谈判准备14一、明确利益15二、建立谈判项目(议题) 16三、了解你的对手——将决定你如何与对手合作或对抗16四、对谈判项目进行优先级排序16五、列出选择项17六、就每个谈判问题设定界限17七、检验界限的合理性17第二节 商务谈判的开局(开场) 19一、建立谈判气氛19二、开场陈述24三、报价25四、正确估计自己的实力28第三节 磋商28一、“太贵”的确切含义29二、讨价还价中让步的类型及其评析31第四节 商务谈判的结束(交易达成阶段) 35商·务·谈·判·案·例目录一、把握谈判结束的时机35二、结束谈判的技巧38第三章 商务谈判的主要方法47第一节 隔离谈判法47一、隔离谈判法的基本特征47二、如何运用隔离法49第二节 利益焦点谈判法54一、利益焦点谈判法的基本特征54二、如何运用利益焦点谈判法57第三节 原则谈判法59一、原则谈判法的基本特征59二、如何运用原则谈判法62第四节 柔道谈判法67一、柔道谈判法的基本特征67二、如何运用柔道谈判法69第四章 商务谈判策略72第一节 人员组合策略72一、布阵策略72二、攻心策略75三、擒将策略77第二节 消耗和蚕食策略79一、消耗策略79二、蚕食策略82第三节 价格和情报信息策略84一、价格策略84二、情报信息策略89第四节 智取强攻策略95一、智取策略95二、选择谈判方法策略106三、强攻策略109第五章 商务谈判语言技巧116第一节 提问与回答的语言技巧116一、提问的语言技巧116二、回答的语言技巧129第二节 陈述、说服与论证的语言技巧138一、陈述的语言技巧138二、说服的语言技巧144三、论证的语言技巧150第三节 其他语言技巧155一、幽默的语言技巧155二、赞美的语言技巧157三、激将法160第六章 商务谈判中僵局的处理策略162一、谈判僵局产生的原因162二、打破僵局的对策163三、谈判僵局的利用和制造165第七章 商务谈判礼仪168第一节 商务礼仪概述168一、什么是礼仪168二、商务礼仪的要点169三、商务谈判礼仪的基本要求170第二节 商务谈判中的语言礼仪171一、寒暄与问候171二、欢迎与欢送语言礼仪173第三节 商务谈判中的行为举止礼仪174一、见面举止礼仪174二、行为举止177第四节 商务谈判中谈判手的服饰181一、西装与礼仪181二、中山装与礼仪184三、套裙与礼仪184四、旗袍与礼仪187五、夏季服饰187各章复习思考题189附录191参考文献196

<<商务谈判案例>>

章节摘录

版权页：插图：李嘉诚和周正毅有很多相同的地方，李嘉诚号称华人首富，周正毅号称上海首富。他们都是个人奋斗的典型。

所不同的是发家以后，李嘉诚成为财富的榜样，周正毅却成为问题富豪。

周正毅拥有和李嘉诚同样的起点，却为什么不能拥有和李嘉诚同样的终点呢？

李嘉诚曾经在伦敦以私人方式出售其持有的香港电灯集团公司股份的10%。

计划过程中，港灯却即将有获得丰厚利润的消息宣布。

所有人都建议李嘉诚暂缓出售，以便卖个好价钱，但李嘉诚却坚持按原计划出售。

他认为还是留些好处给买家好，将来再配售会更顺利。

赚钱并不难，难的是保持良好的信誉。

《远东经济评论》曾对此发表议论：“有三样东西对长江实业至关重要，它们是名声、名声、名声。”

刘梦熊是香港京华山国际投资公司的首席顾问，和李嘉诚打过交道，也和周正毅打过交道。

2002年李嘉诚旗下的长虹生物科技公司要上市融资，当时公司全年的营业额才几十万港元，根本就不赢利。

但是股票发行时还是获得了好几倍的认购。

因为香港人相信李嘉诚的信誉，相信跟着李嘉诚投资不会吃亏。

几乎就在同时，周正毅找到刘梦熊让他帮助收购壳公司，刘经过调查，为周找到了一个拥有几亿现金的公司“上海地产”，事成之后周正毅却赖掉了几千万元的佣金。

刘对周手下的人说：“告诉你们老板，这样没诚信，注定要玩蛋。”

结果，周果然垮了。

李嘉诚的致富路中做人是第一条。

做人什么最难？

是不做加法而做减法。

李说，有钱大家赚，利润大家分享，这样才会有人愿意合作。

假如拿10%的股份是公正的，拿11%也可以，但是如果拿9%的股份，就会财源滚滚而来。

李与周有什么不一样呢？

最大的不一样就是做人。

当然，诚信并不是要原原本本地把企业的谈判意图和方案告诉对方，而是一方面要站在对方的立场上，将其希望了解的情况坦率相告；另一方面，对承诺对方的内容一定要执行，为双方今后的长期合作打下信任的基础。

<<商务谈判案例>>

编辑推荐

《商务谈判案例》由清华大学出版社出版。

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>