

<<商务谈判策略>>

图书基本信息

书名：<<商务谈判策略>>

13位ISBN编号：9787304051990

10位ISBN编号：730405199X

出版时间：2011-8

出版时间：中央广播电视大学出版社

作者：安贺新 编

页数：229

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>

## <<商务谈判策略>>

### 内容概要

本书的主要内容包括商务谈判前的准备，商务谈判开局阶段、磋商阶段以及终结阶段的策略，商务谈判合同的签订与履行，商务谈判常用策略的选择与运用，商务谈判中的思维、沟通、礼仪、礼节与禁忌，国际商务谈判策略等。

本书在内容的组织方面，基本按照商务谈判活动发生的程序设计，以国际、国内商务谈判活动为对象，较为全面、深刻地阐释了商务谈判的一般构成、程序及策略技巧。通过学习，读者能够掌握商务谈判的基本原理和实务，了解商务谈判的程序、内容、伦理及礼仪，掌握商务谈判的策略与技巧，提高谈判能力。

## 作者简介

安贺新，经济学博士，硕士研究生导师。  
中央财经大学商学院市场营销管理系教授、旅游体验营销研究所所长。  
现担任中国优识实战营销学会理事、国家留学基金委专家评审委员会专家、商务部保护与促进中华老字号专家委员会专家、中国水产行业协会企业信用评估专家委员会专家。  
多年来致力于推销与谈判、销售管理、服务营销、客户关系管理等领域的研究，讲授的课程主要有推销与谈判、销售管理、服务营销、市场营销管理和金融营销等。  
近年来，主持和参与国家级、省部级课题10多项；在国家核心期刊发表学术论文40余篇；出版著作10余部；主编国家“十一五”规划教材和北京市精品教材2部。

## &lt;&lt;商务谈判策略&gt;&gt;

## 书籍目录

- 第一章 商务谈判概述
  - 第一节 商务谈判的内涵
  - 第二节 商务谈判的基本内容和类型
  - 第三节 商务谈判的模式与基本程序
  - 第四节 商务谈判的原则和成功标准
- 第二章 商务谈判前的准备
  - 第一节 商务谈判的组织准备
  - 第二节 商务谈判信息的收集与处理
  - 第三节 商务谈判方案的制订
- 第三章 商务谈判开局阶段的策略
  - 第一节 开局气氛的营造
  - 第二节 控制开局气氛的策略
  - 第三节 谈判摸底
- 第四章 商务谈判磋商阶段的策略
  - 第一节 报价与还价
  - 第二节 对抗与让步
  - 第三节 克服谈判障碍的技巧
- 第五章 商务谈判终结阶段的策略
  - 第一节 判定商务谈判终结的依据
  - 第二节 商务谈判终结的方式
  - 第三节 商务谈判终结的原则与各种可能
- 第六章 商务谈判合同的签订与履行
  - 第一节 商务谈判合同的签订
  - 第二节 商务合同的履行与解除
  - 第三节 商务合同的纠纷与违约责任
  - 第四节 商务合同的管理与纠纷的解决
  - 第五节 商务合同的漏洞及防范
- 第七章 商务谈判常用策略
  - 第一节 商务谈判策略的含义与作用
  - 第二节 商务谈判的类型和常用策略
  - 第三节 商务谈判策略的选择与运用
- 第八章 商务谈判中的思维
  - 第一节 不同文化背景下的谈判思维
  - 第二节 谈判思维中的论辩术及其对策
  - 第三节 商务谈判中的思维艺术
- 第九章 商务谈判中的沟通
  - 第一节 商务沟通概述
  - 第二节 语言沟通
  - 第三节 非语言沟通
  - 第四节 商务谈判中的沟通技巧
- 第十章 商务谈判中的礼仪、礼节与禁忌
  - 第一节 商务谈判中的礼仪
- .....
- 第十一章 国际商务谈判策略
- 附录 部分练习与思考参考答案

<<商务谈判策略>>

参考文献

## <<商务谈判策略>>

### 章节摘录

版权页：第一章 商务谈判概述第一节 商务谈判的内涵一、谈判与商务谈判什么是谈判？

谈判是人们为了协调彼此之间的关系，满足各自的需要，通过协商而争取达成一致意见的行为和过程。

曾承担美国谈判学会会长的著名律师杰勒德·尼尔伦伯格在《谈判的艺术》一书中指出：谈判的定义最为简单，而涉及的范围却最为广泛，每一个要求满足的愿望和每一项寻求满足的需要，至少都是诱发人们展开谈判过程的潜因。

只要人们为了改变相互关系而交换观点，是为了取得致而磋商协议，他们就是在进行谈判。

谈判通常是在个人之间进行的，他们或者是为了自己，或者是代表有组织的团体。

因此，可以把谈判看做人类行为的一个组成部分，人类的谈判史同人类的文明史一样久远。

谈判的种类很多，有外交谈判、政治谈判、军事谈判、经济谈判等。

什么是商务谈判呢？

商务谈判（business negotiation）是经济谈判的一种，是指不同利益群体之间，以经济利益为目的，就双方的商务往来关系而进行的谈判。

一般包括货物买卖、工程承包、技术转让、融资等涉及群体或个人利益的经济事务的谈判。

谈判是一门艺术，商务谈判则更能具体体现出谈判的艺术魅力。

在商务谈判中，常常会涉及外贸、科技、法律、金融、哲学、文学、艺术、演讲等多种学科的知识，谈判者如果能够灵活熟练地运用这些知识，就能够在商务谈判中掌握主动权，为企业争得短期乃至长远的利益。

## <<商务谈判策略>>

### 编辑推荐

《中央广播电视大学教材:商务谈判策略》编辑推荐：在我国，随着社会主义市场经济的不断发展，买方市场已经基本形成，企业之间的竞争也日益激烈。

在激烈的市场竞争中，企业为了求得自身的生存和发展，必须寻求合法途径下最高的经济利益和目标。

然而，现实的情况往往是一方利益的满足会涉及和影响其他方利益的满足。

在这种情况下，为了同时实现交易双方的利益和目标，要求有着不同目标和利益的人或组织坐下来，通过谈判来共同寻求能被双方或多方接受的方案。

可以认为，商务谈判已经成为企业经营活动的重头戏。

在商务活动过程中，怎样与交易对象沟通和谈判已经成为商务工作者必须了解和掌握的问题，企业也迫切需要能够掌握谈判技巧和方法的人才。

当然，商务谈判有着自己独特的运行规律和技巧。

随着我国加入世界贸易组织，各种谈判的实践尤其是商务谈判实践活动大量增加。

尽管人们经常与不同对象进行不同内容的谈判，但由于在很多时候谈判人员并没有正确把握谈判的内容、运行规律和技巧，因而谈判成功的概率较小。

为了确保谈判的成功，要求谈判人员必须系统地掌握有关谈判的理论、策略和方法，出版可谓应时之需。

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>