

<<商务谈判技术>>

图书基本信息

书名：<<商务谈判技术>>

13位ISBN编号：9787307072848

10位ISBN编号：730707284X

出版时间：2009-8

出版时间：陈向军、彭代武、黄金火 武汉大学出版社 (2009-08出版)

作者：陈向军

页数：271

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>

<<商务谈判技术>>

前言

全球化进程的加快，市场竞争的加剧，企业对商务谈判人才的需求大量增加，为了培养高素质的谈判人才，以及为了更好地适应新的环境变化，我们在原有《商务谈判技术》一书的基础上对此书进行了修订。

在修订过程中，我们吸收了商务谈判学最新的理论和实践研究成果，本着精练理论、突出应用、培养技能的原则，主要讨论和阐述了商务谈判实践中的各类操作和技术性问题。

教材基本覆盖了商务谈判学中所有的实践环节内容，深入浅出、实例丰富，遵循“学以致用”的原则，对重点内容进行挖掘，强化了综合性、应用性和实践性。

在内容处理上注重理论与实践有机结合，着力于培养学生的综合运用能力和实践操作能力，使学生学习后，能够在实践中操作运用；同时，为方便学生的学习与相关技能的练习，本书各章的开头都提出了学习目标，后有小结、复习思考题和案例分析。

学生可通过课后练习，自我发现学习中存在的问题，以便开展有针对性的学习活动，尽快掌握本书中的有关内容。

《商务谈判技术》一书是集体智慧的结晶。

本书修订后仍分十一章，全书由陈向军担任主编，周庆、刘宗主任副主编，编写大纲及体例由主编、副主编共同策划与设计，陈向军对全书进行审稿。

根据分工，各章的修订人是：周庆：第一章、第二章、第三章；刘宗主：第四章；张莉：第五章、第六章；周庆：第七章、第八章、第九章；原惠群：第十章；陈向军：第十一章。

商务谈判是一种专业技能，也是一门艺术。

随着我国社会主义市场经济体制的建立和完善，

<<商务谈判技术>>

内容概要

商务谈判是一种专业技能，也是一门艺术。

随着我国社会主义市场经济体制的建立和完善，全球化进程的加快，市场竞争的加剧，企业对商务谈判人才的需求大量增加，为了培养高素质的谈判人才，以及为了更好地适应新的环境变化，我们在原有《商务谈判技术》一书的基础上对此书进行了修订。

在修订过程中，本着精练理论、突出应用、培养技能的原则，主要讨论和阐述了商务谈判实践中的各类操作和技术性问题。

教材基本覆盖了商务谈判学中所有的实践环节内容，深入浅出、实例丰富，遵循“学以致用”的原则，对重点内容进行挖掘，强化了综合性、应用性和实践性。

<<商务谈判技术>>

书籍目录

第一章 商务谈判导论第一节 商务谈判的特征第二节 商务谈判的分类第三节 商务谈判的模式第四节 商务谈判的研究对象和方法第二章 商务谈判原理第一节 商务谈判的意识第二节 商务谈判的理论第三节 商务谈判的原则第三章 商务谈判方法第一节 商务谈判一般方法第二节 商务谈判特殊方法第三节 商务谈判方法评价第四章 商务谈判内容第一节 货物买卖谈判第二节 技术贸易谈判第三节 其他形式的谈判第五章 商务谈判准备第一节 商务谈判背景调查第二节 商务谈判人员组成第三节 商务谈判目标第四节 商务谈判计划与方案第五节 商务谈判物质条件第六章 商务谈判程序第一节 商务谈判的开局第二节 商务谈判的磋商第三节 商务谈判的签约第七章 商务谈判策略第一节 开局阶段的谈判策略第二节 磋商阶段的谈判策略第三节 签约阶段的谈判策略第八章 商务谈判技巧第一节 商务谈判中的语言技巧第二节 商务谈判中的行为语言技巧第三节 处理商务谈判僵局的技巧第四节 签订商务合同的技巧第九章 商务谈判素质第一节 商务谈判心理第二节 商务谈判思维第三节 谈判的伦理第十章 商务谈判礼仪第一节 商务谈判人员的基本礼仪第二节 商务谈判场合的礼仪第三节 涉外商务谈判礼仪的注意事项第十一章 商务谈判管理第一节 商务谈判人员的管理第二节 商务谈判信息的管理第三节 商务谈判后的管理参考文献

<<商务谈判技术>>

章节摘录

插图：第一节 商务谈判的特征一、商务谈判的含义商务谈判是与交换、贸易密切相关的范畴，是现代市场经济中谈判活动的主要形式之一。

它是社会生活中经常发生的事情，几乎每个人都在某一特定条件下成为一个谈判者。

与小商小贩讨价还价，与单位领导讨论个人的工作调动，作为企业代表与其他谈判者磋商某一交易合同，或作为外交官与其他国家的官员商讨国际间的事情，这都是谈判。

有关研究资料表明，发达国家约有10%的人每天直接或间接进行谈判活动，其中职业的商务谈判占5%以上。

那么究竟什么是商务谈判呢？

首先从字面上看，商务谈判包含了两个方面的含义：一是商务；二是谈判。

前者表明行为目标和内容的性质，后者表明行为的过程和方式。

没有商务，就不能说明谈判的特定目标和内容性质；没有谈判，也就不能说明商务的运做过程和活动方式。

所谓商务，是人们在市场上从事的一切有形资产和无形资产交换或买卖活动的泛指或总称。

即通俗意义上的“做生意”。

而谈判也就是指洽谈活动。

目前，出现在各类文献中关于谈判这种谈判行为的定义多种多样，比较有代表性的有：美国的著名谈判专家尼伦伯格1968年在他所著的《谈判的艺术》中写道：谈判的定义最为简单，而涉及的范围最为广泛，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，只要人们是为了取得一致而磋商协议，他们就是在进行谈判。

美国的法学教授罗杰·费希尔和谈判专家威廉·尤瑞合著的《谈判技巧》一书把谈判定义为“谈判是为达成某种协议而进行的交往”。

美国的谈判专家威恩·巴罗认为：谈判是一种双方都致力于说服对方接受其要求时所运用的一种交换意见的技能。

其最终目的就是达成一项对双方都有利的协议。

<<商务谈判技术>>

编辑推荐

《商务谈判技术(第2版)》：21世纪高职高专系列教材(市场营销类)，国家级试点专业市场营销示范教材。

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>