

<<现代商务谈判>>

图书基本信息

书名：<<现代商务谈判>>

13位ISBN编号：9787505895485

10位ISBN编号：7505895486

出版时间：2010-8

出版时间：经济科学出版社

作者：陈丽清，韩丽亚 主编

页数：218

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>

<<现代商务谈判>>

前言

随着经济全球一体化的深入和我国市场经济的不断发展，商务谈判已经成为各类工商企业经营与发展、合作与销售的重要商务活动内容，学生迫切需要掌握商务谈判的理论知识与实践技能。

为使学生了解商务谈判活动的规律、通晓国际国内商务谈判游戏规则，掌握商务谈判的谈判策略与基本技能，特别着力培养和提高学生运用所学理论知识，分析、解决商务谈判运作中的实际问题的能力，我们特别编写了本教材。

许多高等院校都开设了“商务谈判”课程，目的是要求培养学生在德智体全面发展，成为掌握现代商务谈判专业知识和技能的优秀人才。

我们通过大量案例的分析与模拟实践，帮助学生系统地深入理解和把握商务谈判的有关理论、原则和方法，学习和掌握商务谈判的有关经验、策略与技巧。

通过学习，学生能对商务谈判的发生原理、商务谈判的原则和程序、商务谈判的准备工作、商务谈判计划的制订、谈判策略与技巧的使用、跨文化谈判的沟通、不同国家商人的谈判风格等有一个较全面的了解，并通过案例教学 and 实际训练，具备一定的谈判能力。

本书作为高等院校的通用教材，能够针对高等院校学生的培养要求学习特点，按照相关理论知识为支撑、实际案例贯穿全书、理论与实践结合的编写思路进行编写，具有理论知识面宽、实践操作性强、体系自成一派、适用范围宽泛的特点。

在注重系统理论知识介绍的同时，突出实践能力，从商务谈判教学内容分析入手，并通过案例分析与思考、模拟谈判实践训练内容，探索一条商务谈判理论与实践相结合的教学新路子。

让学生接受系统的商务谈判理论和技能的训练与考核，具备良好的专业发展基础和发展潜力，具备良好的社会适应能力和可持续发展的能力；掌握商务谈判的专业技能。

本书由主编陈丽清编写大纲、统稿，各章编写情况如下：浙江理工大学科技与艺术学院陈丽清编写前言、第一章、第三章、第七章；浙江财经学院工商学院韩丽亚编写第二章、第六章、第八章；宁波大学科学技术学院周慧燕编写第四章、第五章。

同时感谢浙江外国语学院徐磊老师对我们的大力协助。

按照商务谈判大纲培养要求，本书共分八章内容，为了帮助学生在学习，我们在每个章节的篇末安排了配合教学大纲的复习思考题，使学生通过作业的训练使得理论知识得到更好巩固，也能够较好地通过本门课程的考试考核。

在教材的编写过程中，参阅了大量的相关论著，恕不能一一列举，这里谨向这些论著的作者表示深深的敬意和由衷的感谢！

同时，恳切希望广大读者对本教材提出宝贵的意见和建议，使之更臻完善。

<<现代商务谈判>>

内容概要

本书作为高等院校的通用教材，能够针对高等院校学生的培养要求学习特点，按照相关理论知识为支撑、实际案例贯穿全书、理论与实践结合的编写思路进行编写，具有理论知识面宽、实践操作性强、体系自成一派、适用范围宽泛的特点。

在注重系统理论知识介绍的同时，突出实践能力，从商务谈判教学内容分析入手，并通过案例分析与思考、模拟谈判实践训练内容，探索一条商务谈判理论与实践相结合的教学新路子。

让学生接受系统的商务谈判理论和技能的训练与考核，具备良好的专业发展基础和发展潜力，具备良好的社会适应能力和可持续发展的能力；掌握商务谈判的专业技能。

<<现代商务谈判>>

书籍目录

第一章 商务谈判概述 引导案例：“你切我挑”的陷阱 第一节 商务谈判概述 一、谈判与商务谈判的概念与特征 二、商务谈判的分类 三、商务谈判的基本形态与原则以及成功商务谈判的评价标准 第二节 商务谈判的程序 一、商务谈判的程序 二、跟商务谈判程序相关的几个概念 第三节 模拟谈判 一、模拟谈判的概念 二、模拟谈判的实例 思考和练习题第二章 商务谈判理论 引导案例：“我不知道”的妙用 第一节 谈判需要理论 一、谈判者需要的层次 二、谈判动机 三、需要理论在谈判中的运用 第二节 博弈论与谈判 一、博弈论简介 二、囚徒困境与谈判 三、博弈论在谈判中的运用 第三节 公平理论与谈判 一、公平理论简介 二、公平分配的方案 三、公平理论在谈判中的运用 第四节 谈判心理 一、谈判心理的特点 二、谈判心理的应用 三、谈判者的心理素质 第五节 谈判思维 一、谈判思维的概念 二、谈判思维要素 三、谈判中的诡辩思维 思考和练习题第三章 商务谈判的基本原则 引导案例：沃尔沃收购不顺，李书福游说瑞典高官 第一节 商务谈判是双方的合作互利 一、商务谈判基本原则的含义 二、商务谈判基本原则——谈判是双方的合作互利 第二节 避免在立场上磋商问题 一、商务谈判中立场与利益的含义 二、不要在立场上讨价还价 三、协调谈判双方的利益 第三节 区分人与问题 一、区分人与问题的含义 二、区分人与问题的原则 第四节 坚持客观标准 一、坚持客观标准的含义 二、三种谈判模式的基本特征 思考和练习题第四章 商务谈判的准备 引导案例：是什么使克莱斯勒起死回生？ 第一节 商务谈判的信息准备 一、收集谈判信息的意义 二、谈判信息收集的主要内容 三、谈判信息的处理 第二节 商务谈判目标的确定 一、谈判主题的确定 二、谈判目标的确定 三、谈判目标的优化及其方法 第三节 商务谈判方案的制订 一、制订谈判方案的基本要求 二、确定谈判中各交易条件的最低可接受限度 三、商务谈判方案的主要内容 第四节 模拟谈判 一、模拟谈判的必要性 二、拟订假设 三、想象谈判全过程 四、集体模拟 思考和练习题第五章 商务谈判的过程 引导案例：中日索赔谈判中的议价沟通与说服 第一节 商务谈判的开局阶段 一、谈判开局的方式 二、开局气氛的营造 第二节 商务谈判的报价阶段 一、报价的形式 二、报价的先后 三、如何报价 四、进行报价解释时必须遵循的原则 五、如何对待对方的报价 第三节 商务谈判的磋商阶段 一、商务谈判磋商之讨价 二、商务谈判磋商之还价 第四节 商务谈判僵局的处理 一、谈判僵局产生的原因 二、打破谈判僵局的策略与技巧 第五节 商务谈判的成交阶段 一、场外交易 二、最后让步 三、不忘最后的获利 四、注意为双方庆贺 五、慎重地对待协议 思考和练习题第六章 商务谈判策略 引导案例：“鹬蚌相争，渔翁得利” 第一节 商务谈判策略概述 一、商务谈判策略的含义 二、商务谈判策略的形成步骤 第二节 商务谈判对抗中的常用策略 一、主动地位的谈判对抗策略 二、被动地位的谈判对抗策略 三、平等地位的谈判对抗策略 第三节 商务谈判过程中的常用策略 一、报价策略 二、让步策略 三、拒绝策略 思考和练习题第七章 跨文化谈判的沟通 引导案例：迪斯尼的挫败之旅 第一节 关于文化与文化差异 一、文化的定义 二、文化差异 第二节 各国文化的分类 一、单线活动型文化与多线活动型文化 二、反应型文化 三、关于各种类型文化的主要特点 思考和练习题第八章 国际商务谈判 引导案例：谈判马拉松 第一节 国际商务谈判的含义 一、国际商务谈判的含义 二、国际商务谈判的要求 第二节 不同国家的商务谈判风格 一、谈判风格的含义 二、美国商人的谈判风格 三、德国商人的谈判风格 四、英国商人的谈判风格 五、法国商人的谈判风格 六、俄罗斯商人的谈判风格 七、阿拉伯商人的谈判风格 八、日本商人的谈判风格 思考和练习题参考文献

<<现代商务谈判>>

章节摘录

(2) 相互性。

谈判需要双方或多方的参与。

他们的需求没有满足且无法自我满足，愿意为满足需求而付出代价。

(3) 协商性。

谈判是一种协调行为的过程，在这一过程中，双方需清楚地阐述自己的立场和观点，同时认真听取对方的要求和陈述，从而不断调整策略、沟通信息，以求缩小分歧达成共识。

谈判的过程实际上就是寻找共同点的过程。

(4) 博弈性。

谈判过程也就是谈判者选择和使用策略的过程，因而也是谈判双方博弈的过程。

掌握谈判各方的信息、对对手的分析 and 策略的决策选择都非常重要。

(5) 公平性。

只要谈判各方是自愿参与谈判，在谈判时对谈判结果具有否决权，这样的谈判就是公平的，无论它的结果看起来是多么的不公平。

其公平性体现在谈判的自愿参与、自主决策和自我负责上，只要是没有强迫性、不存在一方“打劫”的谈判就都是公平的谈判。

(二) 谈判的本质谈判的本质是什么？

谈判的核心任务是什么？

谈判的产生条件与工具又是什么？

等等，诸如此类构成了谈判的基本原理。

1-谈判的本质是人际关系的一种特殊表现我们知道，人类是人的自然属性和社会属性的统一体，二者缺一不可。

而正是人的社会属性，决定了从地球上有了人的那一天起，人就不可避免地要为了物质或精神方面的需要而彼此打交道。

这就是人与人之间的关系，简称人际关系。

谈判是讨论、协商，因此，就不能只有一个人或一方，而必然至少有两个人或两方。

那么，它就必然表现为一种人与人之间的关系。

可是，人际关系多种多样，如师生关系、同学关系、血缘关系等，我们当然不能简单地把多种多样的人际关系都归结为谈判关系。

谈判乃是一种特殊类型的人际关系。

2.谈判的核心任务是说服另一方理解或接受自己所提出的观点一个人生活在现实世界上，就要不断地与周围环境中的物和人发生各种接触，从而形成对周围环境中物和人的认识，产生自己的观点。

但这些观点，别人是否理解、是否允许其存在、是否接受？

如果别人不理解或不允许或不接受这些观点，那么应如何做呢？

在这种情况下，可以考虑采取的一种办法就是谈判。

通过谈判，使别人首先能理解我们的观点，更进一步，则要别人能允许和接受这些观点。

由于人们所处的自然环境以及社会环境存在差别，由于人们的思维素质、文化素质、道德素质等极不平衡，由于人们的心理发展状况呈现不同层次或水平，这就决定了人们在所追求的所维护的基本利益方面的不一致。

一些人所要追求的基本利益，可能不是另一些人也要追求的；一些人所要维护的基本利益，可能和另一些人想要维护的基本利益正好相反。

存在差异的双方如想互相得到满足，可以考虑采取的一种方式就是在双方之间沟通，进行协商对话，而这也就是谈判。

通过谈判，使双方在需要和利益方面能得到协调和适应。

<<现代商务谈判>>

编辑推荐

《现代商务谈判》：21世纪高等院校创新课程规划教材。

<<现代商务谈判>>

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>