

<<商务谈判实务>>

图书基本信息

书名：<<商务谈判实务>>

13位ISBN编号：9787512111639

10位ISBN编号：7512111630

出版时间：2012-9

出版时间：北京交通大学出版社

作者：潘马琳

页数：287

字数：420000

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>

## <<商务谈判实务>>

### 内容概要

潘马琳等编著的《商务谈判实务》共10章，分别从不同的方面讲述了商务谈判的相关理论和实务，具体内容包括商务谈判概述，商务谈判的艺术，各国及各地区的商业文化、风俗与礼仪，商务谈判的程序，商务合同条款的谈判，谈判成交点预测的方法，合同条款谈判预测方法的应用，价格条件谈判成交点预测方法的应用，商务风险的规避，商务谈判队伍的组织。

《商务谈判实务》可供高等院校各相关专业“商务谈判”课程的学生使用，同时也可供企业谈判人员在工作实践中查阅和参考。

## <<商务谈判实务>>

### 书籍目录

#### 第1章 商务谈判概述

##### 1.1 商务谈判的概念和特点

###### 1.1.1 对谈判的认识

###### 1.1.2 谈判的特点

###### 1.1.3 商务谈判的概念与特点

###### 1.1.4 涉外商务谈判的概念与特点

##### 1.2 商务谈判的基本模式

##### 1.3 商务谈判的种类

##### 1.4 商务谈判的具体类型

##### 1.5 正确谈判意识的树立

##### 1.6 商务谈判的基本原则

##### 1.7 运用“谈判议题整合法”达到“双赢”效果

#### 案例分析

##### 复习思考题

#### 第2章 商务谈判的艺术

##### 2.1 需求理论在商务谈判中的应用

###### 2.1.1 生理需求在商务谈判中的具体体现

###### 2.1.2 安全和寻求保障的需求在谈判中的具体体现

###### 2.1.3 爱与归属的需求在谈判中的具体体现

###### 2.1.4 获得尊重的需求在谈判中的具体体现

###### 2.1.5 自我实现的需求在谈判中的具体体现

##### 2.2 商务谈判中的思维艺术

###### 2.2.1 人类的思维方法

###### 2.2.2 对概念的理解和把握

##### 2.3 思维的程序

##### 2.4 各种思维方法的运用

###### 2.4.1 比较、抽象和概括方法的运用

###### 2.4.2 归纳与演绎方法的运用

###### 2.4.3 分析和综合方法的运用

##### 2.5 思维的艺术和技巧

#### 案例分析

##### 复习思考题

#### 第3章 各国及各地区的商业文化、风俗与礼仪

##### 3.1 各国及各地区的商业文化

###### 3.1.1 美国人

###### 3.1.2 德国人

###### 3.1.3 法国人

###### 3.1.4 英国人

###### 3.1.5 斯堪的纳维亚人（北欧人）

###### 3.1.6 东欧人

###### 3.1.7 非洲人

###### 3.1.8 阿拉伯人

###### 3.1.9 日本人

###### 3.1.10 中国香港人

##### 3.2 商务谈判的礼仪与修养

<<商务谈判实务>>

3.2.1 服饰

3.2.2 谈判中的经常性礼仪

3.2.3 举止

3.2.4 言行

.....

第4章 商务谈判的程序

第5章 商务合同条款的谈判

第6章 谈判成交点预测的方法

第7章 合同条款谈判预测方法的应用

第8章 价格条件谈判成交点预测方法的应用

第9章 商务风险的规避

第10章 商务谈判队伍的组织

附录A “商务谈判”课程测试题及参考答案

附录B 商务谈判常用词汇英汉对照表

参考文献;

## &lt;&lt;商务谈判实务&gt;&gt;

## 章节摘录

版权页：插图：2.4.1 比较、抽象和概括方法的运用 1.比较方法的运用 比较方法是在商务谈判中运用最多的一种思维方法，“不怕不识货，就怕货比货”这句俗语就充分说明了比较的重要性。

在运用比较法时，必须注意以下两个问题。

(1) 比什么。

也就是比较的内容和标准是什么。

如果比较的内容和标准选择得不正确、不合适，往往直接影响比较结论的正确性。

例如，假设我方是技术的引进方，准备与三家国外厂商就某一项目技术的转让进行谈判。

在与这三家外商接触谈判后，我方要对他们提出的交易条件进行比较。

这时，比较的内容应该怎样确定呢？

一般来讲，比较的内容应该包括所有的交易条件。

具体地说有三个方面。

一是技术方面。

比如技术的先进性，产品竞争能力、生产效率、质量水平等。

二是经济方面。

包括价格、支付条件和方式、金融条件（是否提供信贷，利率高低、偿还期限）等。

三是其他条件，主要是限制性条款。

在一般情况下，人们往往只注意到技术与经济上的比较，而忽视其他条件的比较。

事实上，转让方对引进方的任何限制（如产品销售范围与地区的限制、技术改进与再转让的限制等）都会造成接收方利益上的损失。

1979年平高电器集团从法国MG公司引进了500 kV高压断路器生产制造技术，20世纪90年代初该产品销售到巴基斯坦，法国MG公司提出强烈抗议，后来经过核实原来问题出在限制性条款方面。

因此，如果比较的内容不完全，必然导致比较结论的不正确。

(2) 比较的前提与条件。

有时我们只注意对两件事物比较，而没有注意这两个事物之间是否具有可比性，以及在什么条件下可以相比较。

例如，在国际货物买卖谈判中，对某货物一家卖主报价FOB每公吨400美元，对另一家卖主报价CIF每公吨500美元。

由于在FOB和CIF两种价格条件下，买卖双方所承担的费用风险和责任是不同的，因此不具有直接的可比性。

但是，如果我们对第一家卖主的FOB价格进行适当的调整和处理，使之在内容上与CIF价格相一致，或者转化为CIF价格，那么就可以顺利地进行比较了。

对于上述两个问题，我方在谈判中作比较时应该注意，同时还应该注意对方所作的比较是否正确。

要防止对方把不可比的事物拿来比较，或者是做部分的比较。

也就是说，只比较对其有利的几个因素、几项内容，从而得出错误的结论来欺骗我方。

<<商务谈判实务>>

编辑推荐

《现代经济与管理类规划教材:商务谈判实务》可供高等院校各相关专业“商务谈判”课程的学生使用,同时也可供企业谈判人员在工作实践中查阅和参考。

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>