

<<商务谈判>>

图书基本信息

书名：<<商务谈判>>

13位ISBN编号：9787536141131

10位ISBN编号：7536141130

出版时间：2011-8

出版时间：广东高等教育出版社

作者：刘志超 编

页数：296

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>

## &lt;&lt;商务谈判&gt;&gt;

## 内容概要

随着我国经济的高速发展，经济全球化的加剧，市场竞争越来越激烈，商务活动也就越来越频繁了。人们需要经常地、大量地面对谈判，通过谈判来开拓业务，通过谈判来解决争端，通过谈判来加强沟通。

谈判在商务活动以及人们的日常生活中越来越重要。

然而，谈判并不是一件轻而易举的事情，谈判桌上风云变幻，波澜起伏，不仅会使缺乏经验的谈判者穷于应付，即使老练的谈判人员，有时也难免束手无策。

如果我们掌握了谈判的核心规则，具备了高超的艺术，就能够在复杂的商务活动中掌握主动，赢得成功。

商务谈判的重要性已经被越来越多的市场人士和专业人士所发现和引起重视，所以，对商务谈判理论的需求量越来越大，对商务谈判的具体策略以及应用案例的需求更加迫切，针对这种情况，结合多年的教学经验，我们组织编写了这本商务谈判。

在编写本书时，我们力求简明扼要、通俗易懂，以实例介绍、案例分析作为引导，详细介绍商务谈判的有关概念、原理和策略。

本书采用现代国际上流行的结构形式，每章设有学习目标、引例、本章小结、重要概念、复习思考题和案例分析，内容丰富，案例生动，既适合于自学，又适合于教师根据教学时数灵活组织教学。

本书是《现代市场营销系列教材》之一。

主要面向大专院校经管类的本、专科学生，以满足教学需要为主，兼顾社会的培训需求和营销管理干部自学的需要。

## &lt;&lt;商务谈判&gt;&gt;

## 书籍目录

## 第1章 商务谈判概述

引例 如何拉赞助

1.1 谈判的概念

1.1.1 谈判的定义

1.1.2 谈判的要素

1.2 商务谈判的概念、特征和功能

1.2.1 商务谈判的概念

1.2.2 商务谈判的特征

1.2.3 商务谈判的功能

1.3 商务谈判的分类

1.3.1 按所属部门分类

1.3.2 按谈判内容分类

1.3.3 按交易地位分类

1.3.4 按谈判的态度与方法分类

1.3.5 按谈判地点分类

案例分析俞工的谈判技巧

## 第2章 商务谈判基本理论

引例 李明真的烦恼

2.1 原则式谈判法

2.1.1 把人与问题分开

2.1.2 着眼于利益而非立场

2.1.3 提出双赢的选择方案

2.1.4 坚持使用客观标准

2.2 商务谈判的基础理论

2.2.1 博弈论

2.2.2 公平理论

2.2.3 黑箱理论

2.2.4 信息论

.....

第3章 商务谈判的影响因素

第4章 商务谈判准备

第5章 商务谈判过程

第6章 商务谈判中的沟通艺术

第7章 商务谈判策略

第8章 商务谈判技巧

第9章 国际商务谈判

第10章 商务谈判精彩案例

参考文献

致老师

## &lt;&lt;商务谈判&gt;&gt;

## 章节摘录

版权页：插图：（2）具备强烈的事业心、进取精神和高度的责任感。

在处理关键问题上，既能坚持原则，又有必要的灵活性和弹性。

谈判工作是一项紧张激烈、竞争性非常强的经济活动。

实践证明，没有较为顽强的进取精神是难以很好地完成谈判任务的。

因此，作为谈判人员，不应该考虑自己在谈判中的得失，而应以高度的责任感向公司及国家负责。

所谓要坚持原则，并不是说在谈判中凡涉及我方利益时，就分文不让，而是要有综观全局的能力，能够从总体利益上权衡局部利益的轻重，即是要求谈判人员具有灵活性和弹性。

（3）能够分清主次、抓住重点，思路开阔、思维敏捷，决策果断。

谈判对手惯用的手法是“打外围战”，即往往是在许多细枝末节的问题上纠缠不休，而把主要的或者重要的问题掩盖起来，或者故意混淆事物之间的因果关系。

那么，作为参加谈判的人员来说，就应该有能力识破对手的计谋，抓住事物的主要矛盾。

对于皮毛问题，要能够识别，而对于重要环节要头脑清晰。

（4）具有良好的专业基础知识。

而且同时还应该对谈判所涉及的有关专业方面的知识比较熟知，必须受过一定的商务谈判技巧的训练，或者有过谈判的实践经验。

一个人只有在掌握了一定知识，并能将所学知识灵活有效地加以应用的前提下，才能转化为实践中的能力，才能够应付谈判中的激烈挑战。

（5）既要善于倾听和把握对方意图，又要有中文表达本方意愿的能力。

谈判是双方相互交换意见、寻求对矛盾解决方案的过程。

因此，就过程本身来讲，必须要求谈判人员具备这种信息有效沟通的能力，即既能明确对方完整意图，也能清晰表达自己。

在谈判实践中，有些人思维很敏捷，但是冲动性较强，误差较大。

这些人喜欢在对方话未完全讲完时发表自己的看法，这就无意打断了对方的陈述，反而给对方提供了一些可乘之机。

而另外，对于复杂的谈判而言，往往不仅仅局限在商务、技术、法律等方面，还可能涉及政治、天文、地理、文学等其他方面，能否准确无误地表达本方的观点就显得十分重要，这就要求谈判人员有多方面的知识来加以迎合，同时能够清晰无误地加以表达。

（6）要善于独立参战，具有独当一面的能力，又有随时与谈判伙伴搞好协调配合的本领。

谈判小组是由个人组成的集体，因此，既要表达自己，又要通过自己表达集体，这种能力是十分必要的，也是谈判人员所需要具备的素质要求。

<<商务谈判>>

编辑推荐

<<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>