

<<商务谈判>>

图书基本信息

书名：<<商务谈判>>

13位ISBN编号：9787542935588

10位ISBN编号：7542935585

出版时间：2012-6

出版时间：立信会计出版社

作者：蔡炜 主编

页数：339

字数：337000

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>>

### 内容概要

蔡炜主编的《商务谈判》注重理论与实践相结合，较为全面、深刻地阐述了商务谈判的基本概念和理论、商务谈判的心理、商务谈判的组织管理和信息管理、商务谈判的进程及技巧、商务谈判的策略、商务谈判的逻辑艺术、商务谈判的礼仪、国际商务谈判的文化和风格差异等。

## &lt;&lt;商务谈判&gt;&gt;

## 书籍目录

## 第一章 商务谈判概述

## 第一节 谈判与商务谈判

## 第二节 商务谈判的职能与原则

## 第三节 商务谈判的评价与类型

## 复习思考题

## 第二章 商务谈判的理论

## 第一节 商务谈判理论概述

## 第二节 主要谈判理论简介

## 第三节 其他理论在商务谈判中的应用

## 复习思考题

## 第三章 商务谈判的心理与人际关系

## 第一节 商务谈判的心理需要

## 第二节 商务谈判人员的心理行为和心理素质

## 第三节 商务谈判信息的心理沟通

## 第四节 商务谈判的说服与心理和谐

## 复习思考题

## 第四章 商务谈判的组织管理

## 第一节 商务谈判人员的素质要求

## 第二节 商务谈判队伍的构成

## 第三节 商务谈判组织的管理

## 复习思考题

## 第五章 商务谈判的信息管理

## 第一节 商务谈判信息的特征和类别

## 第二节 商务谈判信息的搜集和识别

## 第三节 商务谈判信息的传递和沟通

## 复习思考题

## 第六章 商务谈判方案的制订

## 第一节 商务谈判对手和目标的确定

## 第二节 商务谈判方案的拟订

## 第三节 模拟谈判

## 复习思考题

## 第七章 商务谈判的开局阶段

## 第一节 开局谈判的方式及影响因素

## 第二节 开局谈判的主要内容

## 第三节 商务谈判摸底

## 第四节 商务谈判开局的策略

## 复习思考题

## 第八章 商务谈判的磋商阶段

## 第一节 商务谈判中的报价

## 第二节 商务谈判中的讨价还价

## 第三节 商务谈判的让步

## 第四节 商务谈判的僵局及其化解

## 复习思考题

## 第九章 商务谈判的成交和履约

## 第一节 商务谈判成交的判断

## <<商务谈判>>

第二节 成交阶段的策略与技巧

第三节 商务谈判合同的签订

第四节 履约谈判

复习思考题

第十章 商务谈判的逻辑艺术

第一节 商务谈判中的逻辑问题

第二节 商务谈判中逻辑方法的运用及意义

第三节 签订合同时应注意的逻辑技巧

复习思考题

第十一章 商务谈判的策略

第一节 商务谈判策略概述

第二节 协调与谈判对手关系策略的运用

第三节 针对商务谈判内容策略的运用

复习思考题

第十二章 商务谈判的礼仪

第一节 商务谈判的正式场合礼仪

第二节 商务谈判过程中的礼仪

第三节 商务谈判的非正式场合礼仪

第四节 国际商务谈判礼仪

复习思考题

第十三章 国际商务谈判的文化与风格差异

第一节 国际商务谈判的文化差异

第二节 国际商务谈判的风格差异

复习思考题

参考文献

## &lt;&lt;商务谈判&gt;&gt;

## 章节摘录

版权页：插图：记录人员在谈判中也是必不可少的，一份完整的谈判记录既是一份重要的资料，又是进一步谈判的依据。

为了出色地完成谈判的记录工作，要求记录人员要有熟练的文字记录能力，并具有一定的专业基础知识。

其具体职责是准确、完整、及时地记录谈判内容。

四、谈判人员的分工配合 一场成功的谈判往往可以归结为谈判者所具有的良好个人素质，然而单凭个别人高超的谈判技巧并不能保证谈判获得预期的结果，还需要谈判团队成员的功能互补与合作。

就好像一场高水准的交响音乐会，最终赢得观众雷鸣般的掌声是无法离开每位演奏家的精湛技艺与和谐配合的。

谈判团队成员分工合理、配合默契，就是要确定不同情况下的主谈人与辅谈人、他们的位置与职责，以及他们之间的配合关系。

所谓主谈人，是指在谈判的某一阶段或针对某一个或几个方面的议题，以谁为主进行发言，阐述己方的立场和观点，此人即为主谈人。

这时其他人处于辅助的位置，称为辅谈人。

一般来讲，谈判班子中应有一名技术主谈，一名商务主谈。

主谈人作为谈判班子的灵魂，应具有上下沟通的能力，有较强的判断、归纳和决断能力，必须能够把握谈判方向和进程，设计规避风险的方法，必须能领导下属齐心合作，群策群力，突破僵局，达到既定的目标。

## <<商务谈判>>

### 编辑推荐

《商务谈判》中对于技术主谈人来讲，除了要把主要的注意力和精力放在有关技术方面的问题外，还必须放眼谈判的全局，从全局的角度来考虑技术问题，要尽可能地为后面的商务条款和法律条款的谈判创造条件。

<<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>