

<<谈判之道>>

图书基本信息

书名：<<谈判之道>>

13位ISBN编号：9787544235686

10位ISBN编号：7544235688

出版时间：2007-1

出版时间：南海出版公司

作者：南海

页数：242

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>

<<谈判之道>>

前言

谈判存在于社会生活的各个方面。

我们要和各种各样的人进行“协商谈判”：要和孩子协商周末晚上最晚回家的时间，和汽车销售员协商一辆奥迪车的价格，和老板协商加薪问题……如果想要并购一家公司，更要花费大量时间和精力与对方协商收购价格。

中国已经加入世界贸易组织，跨国公司也已纷纷进入中国市场，中国市场上的企业将面临大量的富有机遇与挑战性的商业活动，特别是纷纭复杂的商务谈判活动。

作为管理者必备的核心能力，谈判能力的重要性已经彰显在现代企业管理的各个方面，而且在现代社会的重要性日益突显。

作为一部深入浅出的商务谈判培训教材，本书重点阐述商务谈判的沟通方法和技巧，并对商务谈判的原理和原则、以及商务谈判中比较重要的几方面内容（包括商务谈判的三个维度：处理谈判冲突等）进行了阐述。

本书读者对象包括：参与商务谈判的企业中、高层管理者，企业销售部门经理，企业市场营销部门经理，在未来职业生涯中有志于成为企业管理者的商务人士、职业经理人，以及有志于成为企业家和职业经理人的MBA学员们。

为了使企业家和管理者掌握国际上通行的谈判方法，理解商务谈判的原理，掌握谈判中的沟通技巧，作者将此书奉献给在商务市场上进行拼搏的广大企业管理者和有志于商务活动的MBA学员们。

当你开始阅读此书时，你会发现全书的语言轻松浅显，没有众多生搬硬套的理论与概念，而是不断地通过案例提出商务谈判中的问题与疑惑；然后引导读者一同思考，积极探索解决问题的方法和技巧，寻找所隐含的一般管理原理。

通过案例分析，剖析谈判活动的奥秘，将有效的商务谈判原理和方法在书中演示出来。

在这个过程中，我们讨论问题、解决问题，并和我们日常商务工作中经历过的谈判联系起来，如同在进行无风险的实战锻炼和实战模拟。

对于现在或未来面对商务谈判的管理者来说，这是一本值得一读的书籍。

其特点在于：一是语言流畅 本书语言生动活泼，绝不是一本枯燥的教科书，而是一本让人读起来轻松愉快的课外读物。

在阅读本书的过程中，你不会感到在死板地学习知识，而是在与本书作者一起进行一个妙趣横生的探索旅程。

<<谈判之道>>

内容概要

《谈判之道》通过大量案例解答了商务谈判中的问题与疑惑，剖析了谈判活动的奥秘，将有效的商务谈判原理，方法和技巧在书中演示出来，使读者在无形之中理解和掌握了商务谈判的原理、方法与沟通技巧，为解决实际问题提出新的思路。

<<谈判之道>>

作者简介

石永恒，现任清华大学经济管理学院副教授、国际贸易与金融系副主任。清华大学自动化系学士和硕士，1990年获清华大学经济管理学院博士学位。作为访问学者曾赴英国阿尔斯特大学管理学院，并在美国麻省理工学院和哈佛大学商学院进修；主要研究方向为国际化企业管理和经营，商务谈判等。

郑仰南，管理学博士、清华大学博士后，从事于国际企业经营战略、国际贸易、商务谈判等研究工作。

<<谈判之道>>

书籍目录

第1章 导论 / 1谈判的普遍性和本书的目的 / 2谈判的特征 / 6谈判过程 / 8谈判的沟通本质 / 16本书的主要内容 / 16案例分析 / 18复习思考题 / 24本章小结 / 25第2章 谈判原则 / 26引言 / 27双赢原则 / 28客观原则 / 32对事原则 / 36案例分析 / 39复习思考题 / 46本章小结 / 51第3章 谈判中的双赢战略 / 52引言 / 53互利谈判的成功要素 / 53知己知彼战略 / 56移花接木战略 / 62求同存异战略 / 67互利谈判过程中的关键步骤 / 69案例分析 / 78复习思考题 / 80本章小结 / 82第4章 谈判中的语言与非语言沟通 / 84引言 / 85语言沟通的艺术 / 85语言沟通的策略 / 88非语言沟通的表现形式 / 93案例分析 / 103复习思考题 / 111本章小结 / 112第5章 与不同类型人的沟通和谈判 / 113引言 / 114上下级谈判 / 115异性间谈判 / 117性格分析与谈判风格 / 119案例分析 / 125复习思考题 / 136本章小结 / 141第6章 谈判中常用的沟通策略 / 142引言 / 143直来直去 / 143运用事实 / 144利益引导 / 148利益反引导 / 149引导对手提出自己需要的方案 / 150示弱 / 152案例分析 / 152复习思考题 / 162本章小结 / 167第7章 谈判中的感情沟通 / 168引言 / 169建立和积累感情 / 170减少时间, 增加次数 / 171出乎意料 / 171打时间差 / 172了解对方爱好 / 173案例分析 / 175复习思考题 / 180本章小结 / 184第8章 商务谈判的三个维度 / 185引言 / 186实践中的3-D谈判 / 187实施3-D谈判的策略 / 189案例分析 / 193复习思考题 / 199本章小结 / 204第9章 处理谈判冲突 / 205引言 / 206冲突过程分析 / 207调节 / 215案例分析 / 226复习思考题 / 230本章小结 / 238参考文献 / 240

<<谈判之道>>

章节摘录

一般来说，当没有已经确立的解决冲突的规则或系统时，或参与者试图在系统之外创立他自己对冲突的解决方法时，人们经常采取谈判方式。

举例来说，如果我们将一个从商店租来的录像带保留的时间过久，商店将向我们索要罚金，但如果我们对为什么这么迟才归还录像带有很好的借口，我们就可以在罚金问题上与商店进行谈判。

同样地，律师为他们的客户进行谈判，是因为他宁可相信谈判会找到解决办法，而不愿到法庭上把机会交由法律和法官掌握。

当我们谈判时，我们已预料到将会有让步和收益。

我们预想到双方都会调整或放弃一些他们在公开声明中要求或索取的东西。

虽然参与者开始时可能不会让步，他们为达到目标会进行激烈的争论并迫使另一方让步，但通常都必须调整他们的定位并努力向另一方靠拢。

当然，真正有创造力的谈判是不需要折中的，因为这时参与者能够创造一个使各方都达到目标的解决办法。

成功的谈判不仅涉及到对有形因素（如协议的价格和条款）的解决，而且牵涉到对无形因素的处理。

无形因素指的是在谈判过程中直接或间接地对参与者施加影响的更深层次的心理活动。

例如，你想通过表现使你的上司认为你干得很好；你想比同部门的其他推销员有更多业务的欲望；你面对惯例或规则进行谈判而产生的恐惧。

无形因素对谈判的过程和结果有非常大的影响，因而需要在谈判的过程中被优先处理。

<<谈判之道>>

编辑推荐

《谈判之道》作为国内首家专业从事职业经理培训的教育、研究机构，清华大学职业经理训练中心、依托清华大学的基础保障和先进的教学经验，结合国际先进的教学模式，博采众长，集海内外知名专家学者、跨国公司优秀经理人和国内名企著名高管等组成的雄厚教学师资，形成了科学，规范的权威教学服务体系，久为业界瞩目。

成立5年来，先后举办了以董事长，总裁，高级经理或中级经理为对象多种类型的研修班，培训班，迄今为全国各行业培训学员达6000人，校友网络遍布中国及东南亚地区。

<<谈判之道>>

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>