

<<商务谈判>>

图书基本信息

书名：<<商务谈判>>

13位ISBN编号：9787560141862

10位ISBN编号：7560141862

出版时间：2009-3

出版时间：杨涌滨 吉林大学出版社 (2009-03出版)

作者：杨涌滨 编

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>>

前言

随着社会经济的飞速发展，市场营销专业的课程设置不断调整。

为了适应新的教学形势，及时总结教学中的新的研究成果和教学经验，我们广泛借鉴近年来高等院校市场营销专业的教学改革经验，吸收学术界的最新成果和企业界的有益经验，邀请了安阳工学院长期从事市场营销专业相关课程教学工作的教师编撰了《商务谈判》一书，希望能满足高等院校市场营销及相关专业统计课程的教学需要。

谈判是智慧与实力的较量，是谋略与技巧的角逐。

从诸葛亮的舌战群儒到周恩来的风趣幽默，从基辛格的能言善辩到邓小平的睿智灵活，无不体现着高超的谈判艺术。

作为谈判的一种重要形式，商务谈判在现代市场经济中无处不在、无时不有。

从小商小贩到现代企业集团，从本土工商企业的供销活动到国际间的经济、技术贸易，都离不开商务谈判。

特别是在市场经济日益发展、国际竞争日益激烈的今天，商务谈判更显示了其无法替代的地位和举足轻重的作用。

用美国谈判学会会长、著名律师杰勒德·I·尼尔伦伯格的话来说：“在一个计算机已经使许多工作变得过时无用的时代里，谈判者的作用日益重要起来。

因为，我们大家都是谈判者。

”根据专家预测，我国加入世贸组织以后，商务谈判人才是“供不应求”人才中的重要一类，因此，培养既具有谈判理论基础又善于谈判实践的高素质人才是本书所要达到的主要目的。

为此，本书以国内商务谈判为基础，国际商务谈判为延伸，立足于商务谈判的实践，较为全面、深刻地阐述了商务谈判的理论和实务操作。

本书在编写过程中，遵循理论指导实践的原则，坚持以实践能力培养为主，形成了系统性、灵活性、适用性的特点。

全书内容分为三篇（第一篇：1~5章为理论篇；第二篇：6~9章为实务篇；第三篇：10~11章为礼仪篇），总计11章，每章的开篇之处均设有学习目的与要求，结尾之处还设有案例分析和思考练习，便于学习人员的复习与理解，并在较短的时间内掌握商务谈判的策略和技巧，从而进行富有成效的谈判工作。

本书既可作为高等院校经济管理类专业、高等专科学校、成人高等学校营销类教材，也可作为企事业单位谈判工作人员的业务参考书。

本书由杨涌滨担任主编，为本书的编写设计提供了总体思路，苏华担任副主编。

各章的分工如下：第一、二、五章由马丽负责编写；第三、四章由崔书会负责编写；第六、八章由苏华负责编写；第七、九章由杨涌滨负责编写；第十、十一章由徐杰华负责编写。

本书在编写过程中引用和参考了大量国内外各方面的资料和文献（详见参考资料），借鉴了一些专家、学者的研究成果，并得到了吉林大学出版社的大力支持和帮助，在此一并致以诚挚的谢意。

由于编写时间仓促，加之编者水平的限制，本书的编写意图可能未能全部实现，书中也难免存在不足或错漏之处，作者殷切希望广大师生及厚爱此书的读者在使用此教材的过程中提出更好的意见和建议，不吝赐教，给予批评和指正，以便下次修订时予以纠正，我们在此对您表示感谢。

<<商务谈判>>

内容概要

《商务谈判》是市场营销类教材。

全书从实践出发，以必要的商务理论为依据，以培养商务谈判的实际技能为重点，对商务谈判的基本理论和实际中的具体运用作了全面地阐述，使理论与实践紧密地结合在一起。

《商务谈判》中选用的案例充分考虑了我国的具体情况，侧重应用性和实践性，既易于理解掌握，又有利于指导商务谈判的具体实践。

《商务谈判》共分三大篇：理论篇（1~5章）、实务篇（6~9章）和礼仪篇（10~11章）。

主要对商务谈判的基本知识、组织与管理、商务谈判的相关因素、谈判中沟通的策略和技巧、商务谈判的整个过程的策略和技巧、商务谈判礼仪以及国际商务谈判的基本知识和在实际应用过程中的技巧进行了阐述，并结合每章的内容，给出了思考题、实例练习和案例分析，以提高谈判的实际技能。

《商务谈判》可作为高职高专市场营销、商务、经济管理类专业教材；亦可供商务谈判工作人员学习参考。

<<商务谈判>>

书籍目录

第一篇 理论篇第一章 商务谈判概论第一节 谈判与商务谈判第二节 商务谈判的原则第三节 商务谈判的类型第四节 商务谈判的相关理论思考题第二章 商务谈判的相关因素第一节 商务谈判的心理因素第二节 商务谈判的逻辑思维第三节 商务谈判的文化和伦理观思考题第三章 商务谈判的沟通技巧第一节 商务谈判的语言特征第二节 商务谈判倾听的技巧第三节 商务谈判提问的技巧第四节 商务谈判答复的技巧第五节 商务谈判说服的技巧第六节 商务谈判的非语言艺术思考题第四章 商务谈判的策略与技巧纵览第一节 常见的谈判策略第二节 常见的谈判技巧思考题第五章 商务谈判的组织和管理第一节 商务谈判的计划第二节 商务谈判的前期组织和管理思考题第二篇 实务篇第六章 商务谈判的开局第一节 商务谈判的过程第二节 商务谈判的开局第三节 开局阶段的策略与技巧思考题第七章 价格谈判第一节 商务谈判的报价第二节 报价阶段的策略与技巧第三节 讨价还价第四节 价格谈判策略思考题第八章 商务谈判的磋商与较量第一节 商务谈判的磋商第二节 磋商过程中的威胁与僵局第三节 磋商过程中的让步与进展思考题第九章 商务谈判的结束第一节 谈判结束时的选择第二节 成交阶段的谈判第三节 签约后的谈判思考题第三篇 礼仪篇第十章 商务谈判礼仪第一节 商务礼仪概述第二节 商务谈判中的礼仪第三节 商务谈判禁忌思考题第十一章 国际商务谈判第一节 国际商务谈判概述第二节 国际商务谈判的环境第三节 国际商务谈判的过程与策略第四节 世界主要国家和地区的商业习惯和谈判风格思考题参考文献

<<商务谈判>>

章节摘录

插图：

<<商务谈判>>

编辑推荐

《商务谈判》由吉林大学出版社出版。

<<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>