

<<商务谈判>>

图书基本信息

书名：<<商务谈判>>

13位ISBN编号：9787560540146

10位ISBN编号：7560540147

出版时间：2011-8

出版时间：西安交通大学出版社

作者：雷娟，全婧 主编

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>>

### 内容概要

由雷娟等主编的《商务谈判》从应用型本科院校的教学需求出发，遵循“理论以够用为度，强化技能训练”的编写原则，以商务谈判的程序与要素为主线，以商务谈判的原则、方法、策略和技巧为核心编写而成，整个教材按照“谈判前的准备、谈判过程、僵局和纠纷等的处理”的顺序，主要包括综合知识篇、实务篇和模拟综合实训三部分内容。

注重实用、操作性强是《商务谈判》的一大特色。

整个教材项目按照谈判实际操作流程来编写，每个项目附有复习思考题、案例分析与讨论、实训练习与操作等内容，以为教学提供方便。

## &lt;&lt;商务谈判&gt;&gt;

## 书籍目录

## 第一篇 商务谈判综合知识

## 项目一 商务谈判概述

知识素养一 商务谈判的基本概念和特点

知识素养二 商务谈判的类型和原则

知识素养三 商务谈判的要素和内容

实训项目

项目小结

思考与案例分析

## 项目二 商务谈判的理论及成果评价

知识素养一 博弈论在谈判中的运用

知识素养二 商务谈判的APRAM模式

知识素养三 商务谈判成果评价标准

实训项目

项目小结

思考与案例分析

## 项目三 商务谈判的心理研究

知识素养一 商务谈判心理

知识素养二 商务谈判的需要与动机

知识素养三 商务谈判中个性的运用

知识素养四 商务谈判中心理的运用

实训项目

项目小结

思考与案例分析

## 第二篇 商务谈判实务

## 项目四 商务谈判准备阶段的策略与技巧

知识素养一 商务谈判前的信息准备

知识素养二 商务谈判目标与对象的确定

知识素养三 商务谈判人员的个体素质

知识素养四 商务谈判队伍的组织

知识素养五 商务谈判方案的制定

实训项目

项目小结

思考与案例分析

## 项目五 商务谈判开局阶段的策略与技巧

知识素养一 谈判开始气氛的营造

知识素养二 开局阶段的开场陈述

知识素养三 开局阶段的谈判策略与技巧

实训项目

项目小结

思考与案例分析

## 项目六 商务谈判报价阶段的策略与技巧

知识素养一 谈判价格

知识素养二 报价策略

实训项目

项目小结

## &lt;&lt;商务谈判&gt;&gt;

思考与案例分析

项目七 商务谈判磋商阶段的策略与技巧

知识素养一 讨价还价

知识素养二 适当让步

实训项目

项目小结

思考与案例分析

项目八 商务谈判僵局及其处理策略与技巧

知识素养一 商务谈判僵局

知识素养二 僵局处理

实训项目

项目小结

思考与案例分析

项目九 商务谈判成交阶段的策略与技巧

知识素养一 商务谈判终结判断

知识素养二 终结阶段的谈判策略

实训项目

项目小结

思考与案例分析

项目十 商务谈判中的沟通艺术

知识素养一 商务谈判中的语言与非语言

知识素养二 商务谈判中的“听”、“问”、“答”技巧

实训项目

项目小结

思考与案例分析

项目十一 商务谈判的文化和礼仪

知识素养一 商务谈判礼仪

知识素养二 各国文化差异对商务谈判的影响

实训项目

项目小结

思考与案例分析

第三篇 商务谈判模拟综合实训

项目十二 商务谈判综合策略

知识素养一 主动地位策略

知识素养二 被动地位策略

知识素养三 平等地位策略

实训项目

项目十三 综合模拟实训的方案设计

知识素养 模拟谈判知识

实训项目

参考文献

## &lt;&lt;商务谈判&gt;&gt;

## 章节摘录

版权页：插图：2.横向谈判横向谈判是指在确定谈判所涉及的主要问题后，开始逐个讨论预先确定的问题，在某一问题上出现矛盾或分歧时，就把这一问题放在后面，讨论其他问题，如此周而复始地讨论下去，直到所有内容都谈妥为止。

例如，在资金借贷谈判中，谈判内容要涉及货币、金额、利息率、贷款期限、担保、还款以及宽限期等问题，如果双方在贷款期限上不能达成一致意见，就可以把这一问题放在后面，继续讨论担保、还款等问题。

当其他问题解决之后，再回过头来讨论这个问题。

这种谈判方式的核心就是灵活、变通，只要有利于问题解决，经过双方协商同意，讨论的条款可以随时调整。

谈判遇到分歧时也可以采用这种方法：把与此有关的异议提出来，一起讨论研究，使谈判双方对这些异议相互之间有一个协商让步的余地，这非常有利于问题的解决。

例如，贷款期不能确定，可与利率、还款及宽限期一起讨论磋商，以促进问题的解决。

一般大型谈判、涉及两方以上人员参加的谈判大都采用横向谈判的形式；而规模较小、业务简单，特别是双方已有过合作历史的谈判，则可采用纵向谈判。

（二）按谈判方所采取的态度划分1.让步型谈判让步型谈判又叫软式谈判，是指以妥协、让步为手段，希望避免冲突，为此随时准备以牺牲己方利益换取协议与合作的谈判方法，是硬式谈判的对称。

软式谈判法往往适用于总体利益和长远利益大于一次具体谈判所涉及的局部的近期利益的谈判。

让步型谈判中谈判者把谈判对手视为朋友，信守“和为贵”的原则。

让步型谈判的目标是取得协议，亦即协议本身高于本次谈判中自身的立场、利益，为取得协议而接受损失，强调建立和维持双方的关系。

## <<商务谈判>>

### 编辑推荐

《普通高等教育经济与管理类专业核心课程规划教材:商务谈判》：现今应用型本科院校已成为我国高等教育的重要组成部分，但是应用型本科教材却一直没有系统的出版。

对于商务谈判教材而言，现在市场上要么是高职高专教材，要么是学科型、学术型、研究型人本科教材，我们应用型本科专业很难找到适合自己学生的教材。

由雷娟等主编的《普通高等教育经济与管理类专业核心课程规划教材:商务谈判》遵循“理论以够用为度，强化技能训练”的编写原则，注重实用，操作性强是本教材的一大特色。

整个教材章节按照谈判实际操作流程来编写，每章附有复习思考题，案例分析与讨论、实训练习与操作等内容，为教学提供了方便。

<<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>