

<<商务谈判>>

图书基本信息

书名：<<商务谈判>>

13位ISBN编号：9787561537725

10位ISBN编号：7561537727

出版时间：2011-1

出版时间：厦门大学出版社

作者：严国辉 编

页数：309

字数：458000

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

本书在结构上较有特色，不仅在各章开头列出了学习目的和重点难点，而且还在各章末尾列出了本章小结、关键名词和课后习题，既方便教师组织课堂教学，又有利于学生自学。

《商务谈判》分为四篇，分别是谈判基本理论篇、操作实务篇、艺术技巧篇、风格礼仪篇。各篇既相互独立，又相互联系、相互影响和相互印证。

《商务谈判》尽可能将国内外商务谈判的最新观点、最新理论介绍给读者，力争做到内容丰富、信息全面，以最大限度地满足广大读者对商务谈判基础知识的基本需求。

<<商务谈判>>

书籍目录

- 前言
- 第一篇 谈判基本理论篇
- 第一章 商务谈判概述
- 第一节 谈判的意义
- 第二节 商务谈判的概念；特点和种类
- 第三节 谈判理论的发展
- 第二章 商务谈判的要素、原则及职业素质
- 第一节 商务谈判的要素和原则
- 第二节 商务谈判人员的职业素质
- 第三章 技能训练
- 实训项目一 商务谈判的演说与汇报
- 实训项目二 模拟谈判的素质训练
- 第二篇 谈判操作实务篇
- 第四章 商务谈判的内容和过程
- 第一节 商务谈判的内容
- 第二节 商务谈判的过程
- 第五章 商务谈判的备局
- 第一节 商务谈判的信息资料准备
- 第二节 商务谈判的组织准备及谈判方案的制订
- 第三节 商务谈判的现场准备与模拟谈判
- 第六章 商务谈判的开局
- 第一节 开局阶段的内容
- 第二节 开局阶段的策略
- 第七章 商务谈判的对局
- 第一节 磋商
- 第二节 报价（发盘）策略与让步（还盘）策略
- 第三节 僵局缓解策略
- 第八章 商务谈判的终局
- 第一节 判定终局的标准
- 第二节 终局的方式及规则
- 第三节 商务谈判终局阶段的策略
- 第四节 商务谈判合同
- 第五节 商务谈判合同的订立、执行、变动和纠纷
- 第九章 技能训练
- 第三篇 谈判艺术技巧篇
- 第十章 商务谈判的沟通
- 第一节 沟通概述
- 第二节 有效沟通的技巧
- 第三节 商务谈判的有声语言与无声语言
- 第十一章 商务谈判的禁忌
- 第一节 谈判过程的禁忌
- 第二节 谈判中的语言禁忌
- 第三节 谈判心理上的禁忌
- 第四节 谈判策略上的禁忌
- 第四篇 谈判风格礼仪篇

<<商务谈判>>

第十二章 商务谈判的礼仪

第一节 商务礼仪与商务谈判人员礼仪

第二节 日常商务谈判的礼仪与国际商务谈判礼仪

第三节 商务用餐礼仪

第十三章 不同国家（地区）的谈判风格

第一节 亚洲人的谈判风格

第二节 欧洲人的谈判风格

第三节 美洲人的谈判风格

第四节 非洲人、大洋洲人的谈判风格

第十四章 技能训练

参考文献

<<商务谈判>>

章节摘录

版权页：插图：当挑选出合适的人员组成谈判班子后，就必须对谈判组织进行团队管理，在团队成员之间进行适当分工和合作。

谈判人员的分工是指每一个谈判人员都有明确的职责，都有自己适当的角色，各司其职。

谈判人员的合作是指谈判人员进入自己的角色、尽兴发挥的同时，还必须按照谈判的目标和具体方案与他人彼此呼应，相互协调和配合，在思路、语言和策略上互相协调，步调一致。

同时，应该清楚的是，分工与合作是一个事物的两个方面，没有分工就没有良好的合作；没有密切的合作，分工也就失去了其目的性和存在的基础。

1.主谈与辅谈的分工与合作所谓主谈，是指在谈判的某一阶段，或针对某些方面的议题时的主要发言人，即谈判首席代表；除主谈以外的小组其他成员处于辅助配合的位置上，故称之为辅谈或陪谈。

主谈是谈判工作能否达到预期目标的关键性人物，其主要职责是将已确定的谈判目标和谈判策略在谈判中得以实现。

主谈的地位和作用对其提出了较高的要求：深刻理解各项方针政策和法律规范，深刻理解本企业的战略目标和商贸策略，具备熟练的专业技术知识和较广泛的相关知识，有较丰富的商务谈判经验，思维敏捷，善于分析和决断，有较强的表达能力和驾驭谈判进程能力，有权威气度和大将胸怀，并能与谈判组织其他成员团结协作，默契配合，统领谈判队伍共同为实现谈判目标而努力。

主谈必须与辅谈密切配合才能真正发挥主谈的作用。

在谈判中己方一切重要的观点和意见都应主要由主谈表达，尤其是一些关键的评价和结论更得由主谈表述，辅谈绝不能随意谈个人观点或与主谈不一致的结论。

辅谈要配合主谈起到参谋和支持作用。

例如，主谈在发言时，自始至终都应得到辅谈的支持。

这可以通过口头语言或肢体语言做出赞同的表示，并随时拿出相关证据证明主谈观点的正确性。

当对方集中火力，多人多角度刁难主谈时，辅谈要善于使主谈摆脱困境，从不同角度反驳对方的攻击，加强主谈的谈判实力。

相反，若辅谈看着天花板，或是将脸扭向一旁，或私下干自己的事情，无疑会影响主谈的自信心，影响其说话的力量，对己方整体形象是个损害。

<<商务谈判>>

编辑推荐

《商务谈判》：高职高专现代服务业系列教材·国际商务系列

<<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>