

<<商务谈判>>

图书基本信息

书名：<<商务谈判>>

13位ISBN编号：9787561838228

10位ISBN编号：7561838220

出版时间：2011-2

出版时间：张勤 天津大学出版社 (2011-02出版)

作者：张勤 编

页数：173

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

《商务谈判》遵循高职高专教学理念，按照“理论够用，实践为重”的思想，系统地阐述了商务谈判的原理、方法和技巧。

全书共分九章，具体内容包括：商务谈判概述、商务谈判准备阶段、商务谈判开局和报价阶段策略、商务谈判磋商阶段策略、商务谈判成交阶段策略、商务谈判沟通艺术、商务谈判心理、商务谈判礼仪以及部分国家和地区的商务谈判风格。

《商务谈判》内容通俗易懂，案例丰富，力求体现“以能力培养、素质形成为中心”的理念，重点突出知识的实用性，强调实践能力的培养。

每章末均安排了辅助学习与训练环节及案例拓展学习环节等内容，并在章节叙述中穿插了大量的阅读与思考案例，以满足教学需要。

《商务谈判》适合作为高职高专院校或成人高等院校市场营销、物流管理、商务管理等专业的教材，亦可供从事相关工作的人员和企业管理者学习、参考和阅读。

<<商务谈判>>

书籍目录

第一章 商务谈判概述第一节 商务谈判的概念、特征与构成要素第二节 商务谈判的类型第三节 商务谈判的原则第四节 商务谈判的法律规范第五节 商务谈判的程序和模式本章小结辅助学习与训练案例拓展学习第二章 商务谈判准备阶段第一节 商务谈判信息收集第二节 商务谈判人员组织第三节 商务谈判方案拟订第四节 模拟谈判本章小结辅助学习与训练案例拓展学习第三章 商务谈判开局和报价阶段策略第一节 商务谈判策略概述第二节 开局阶段的策略第三节 报价阶段的策略本章小结辅助学习与训练案例拓展学习第四章 商务谈判磋商阶段策略第一节 磋商阶段的议价第二节 磋商阶段的不同情势策略分析第三节 磋商阶段的进攻和防守分析第四节 突破商务谈判僵局本章小结辅助学习与训练案例拓展学习第五章 商务谈判成交阶段策略第一节 商务谈判成交的程序与策略第二节 结束商务谈判的方式与技巧第三节 商务谈判成交的善后工作本章小结辅助学习与训练案例拓展学习第六章 商务谈判沟通艺术第一节 商务谈判语言第二节 商务谈判的语言沟通第三节 商务谈判的非语言沟通本章小结辅助学习与训练案例拓展学习第七章 商务谈判心理第一节 商务谈判心理概述第二节 商务谈判的心理需求和心理动机第三节 商务谈判心理挫折分析本章小结辅助学习与训练案例拓展学习第八章 商务谈判礼仪第一节 商务礼仪概述第二节 商务谈判的一般礼仪第三节 涉外商务谈判的礼仪本章小结辅助学习与训练案例拓展学习第九章 部分国家和地区的商务谈判风格第一节 美国人的商务谈判风格第二节 东亚人的商务谈判风格第三节 欧洲人的商务谈判风格第四节 其他国家和地区的商务谈判风格本章小结辅助学习与训练案例拓展学习参考文献

<<商务谈判>>

章节摘录

版权页：插图：商务谈判的主体，指的就是参加商务谈判的各方人员。

谈判主体又可以分为谈判的关系主体和行为主体。

谈判的关系主体是指有资格参加谈判并承担谈判后果的国家、组织、自然人及其他能够在谈判或履约中享有权利、承担义务的各种实体。

谈判的行为主体是指实际参加谈判的自然人，通过自身的行为直接完成谈判事项磋商的行为者。

谈判关系主体与谈判行为主体的联系如下。

(1) 任何谈判关系主体的意志和行为，必须借助于谈判的行为主体来表示或进行，仅有谈判关系主体而无行为主体的谈判是无法进行的。

(2) 只有当谈判的关系主体是自然人并亲自出席谈判时，谈判的关系主体和行为主体才是完全一致的。

(3) 当谈判的关系主体与行为主体不一致时，即谈判的关系主体不能亲临谈判现场，而委托行为主体代表时，谈判的行为主体只有正确反映谈判关系主体的意志，在谈判关系主体授权范围内所发生的谈判行为才是有效的。

谈判关系主体与谈判行为主体的区别如下。

(1) 谈判的行为主体必须是有意识、有行为能力的自然人，而谈判的关系主体则不然。

它可以是自然人，也可以是国家、组织或其他社会团体。

(2) 承担谈判后果的是谈判的关系主体。

在谈判关系主体与行为主体不一致的情况下，谈判的行为主体只出席谈判活动，不承担谈判后果。

<<商务谈判>>

编辑推荐

《商务谈判》：国家示范性高等院校精品规划教材

<<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>