

<<商务谈判>>

图书基本信息

书名：<<商务谈判>>

13位ISBN编号：9787563526772

10位ISBN编号：7563526773

出版时间：2011-7

出版时间：北京邮电大学出版社

作者：韩乐江

页数：280

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

本书在编写过程中根据商务谈判的学科特点和培养目标，以阐明基础理论为编写宗旨，增加了很多实际案例，具有很强的参考性。

本书语言通俗易懂，选材实用生动，可读性强。

在结构安排上，按教学目标、导入案例、正文、案例分析、思考题、本章小结为序，循序渐进、由浅入深，培养学生学习与训练的积极性和自觉性，提高分析问题和解决问题的能力。

本书共分8章，主要内容包括商务谈判概述、谈判者的能力与素质、商务谈判准备、商务谈判的过程、商务谈判各阶段的策略、商务谈判中的技巧、商务谈判中的礼仪与禁忌、国际商务谈判。

本书可作为高等院校本、专科经济管理类专业的教学用书，也可以作为企业、事业单位相关人员的参考用书。

<<商务谈判>>

书籍目录

第一章 商务谈判概述

第一节 商务谈判的概念及特征

- 一、谈判的基本概念
- 二、商务谈判的主要特征
- 三、商务谈判的构成要素

第二节 商务谈判的种类及作用

- 一、商务谈判的种类
- 二、商务谈判的作用

第三节 商务谈判的基本形态及原则

- 一、商务谈判的基本形态
- 二、影响谈判形态的因素
- 三、商务谈判的基本原则
- 四、商务谈判的评价标准
- 五、尼尔伦伯格的十大谈判原则

第四节 成功谈判的含义

第二章 谈判者的能力与素质

第一节 商务谈判的素质

- 一、心理素质
- 二、文化素质
- 三、业务素质

第二节 商务谈判中的个性利用

- 一、气质与谈判
- 二、性格与谈判
- 三、能力与谈判

第三节 商务谈判动机

- 一、商务谈判的动机
- 二、需求层次理论
- 三、需要层次理论与商务谈判
- 四、商务谈判中的心理挫折

第三章 商务谈判准备

第一节 谈判人员准备

- 一、谈判队伍的规模
- 二、谈判人员应具备的素质
- 三、谈判人员的配备

第二节 情报的搜集和筛选

- 一、信息情报搜集的主要内痞
- 二、信息情报搜集的方法和途径
- 三、信息情报的整理和筛选
- 四、情报搜集时应注意的几个问题

第三节 制定谈判方案

- 一、调查研究阶段
- 二、确定谈判的目标
- 三、明确谈判的地点和时间
- 四、确定谈判的议程和进度
- 五、制定谈判的对策

<<商务谈判>>

第四节 谈判物质条件的准备

- 一、谈判室及室内用具的准备
- 二、食宿安排

第五节 模拟谈判

- 一、模拟谈判的作用
- 二、模拟谈判的主要任务
- 三、模拟谈判的方法
- 四、模拟谈判时应科学地作出假设
- 五、参加模拟谈判的人员选择
- 六、模拟谈判的总结

第四章 商务谈判的过程

第一节 商务谈判开局阶段

- 一、创造良好的谈判气氛
- 二、摸底

第二节 商务谈判报价阶段

- 一、影响价格的因素
- 二、价格谈判中的价格关系
- 三、报价的先后问题
- 四、报价的形式
- 五、如何报价
- 六、如何对待对方的报价
- 七、价格解释
- 八、价格评论

第三节 商务谈判磋商阶段

- 一、讨价
- 二、还价
- 三、讨价还价中的让步

第四节 商务谈判成交阶段

- 一、场外交易
- 二、最后让步
- 三、不忘最后的获利
- 四、注意为双方庆贺
- 五、慎重地对待协议
- 六、谈判后的管理

第五章 商务谈判各阶段的策略

第一节 商务谈判策略

- 一、商务谈判策略的概念
- 二、明确-目标
- 三、商务谈判策略的类型
- 四、制定商务谈判策略的步骤
- 五、商务谈判各阶段的策略

第二节 开局阶段的策略

- 一、一致协商式开局策略
- 二、坦诚式开局策略
- 三、慎重式开局策略
- 四、进攻式开局策略

第三节 报价阶段的策略

<<商务谈判>>

一、价格起点策略

二、除法报价策略

三、加法报价策略

四、差别报价

五、对比报价

六、数字陷阱

第四节 磋商阶段的策略

一、先造势后还价

二、以理服人

三、后发制人

四、投石问路

五、先苦后甜

六、步步为营

七、声东击西

八、疲劳轰炸

九、走马换将

十、吹毛求疵

十一、故布疑阵

十二、以林遮木

十三、权力有限

十四、不开先例

十五、最后通牒

十六、软硬兼施

十七、积少成多

十八、体会策略

十九、感情投资

第五节 成交阶段的策略

一、场外交易

二、润滑策略

三、恭维策略

四、坐收渔利

五、金蝉脱壳

六、不遗余“利”

第六节 商务谈判中僵局的处理

一、僵局产生的原因

二、僵局的处理方法

第七节 识破谈判中的阴谋诡计

一、故意欺骗

二、百般刁难

三、假出价

四、贿赂

五、“人质”策略

六、人身攻击

七、威胁

第六章 商务谈判中的技巧

第一节 商务谈判的语言表达技巧

一、商务谈判的语言

<<商务谈判>>

二、商务谈判语言表达的技巧

第二节 商务谈判中的行为语言技巧

一、眼睛语言

二、眉毛动作“语言”

三、嘴巴动作“语言”

四、腿部动作“语言”

五、手势动作“语言”

第三节 商务谈判中听与辩的技巧

一、听的技巧

二、商务谈判中“辩”的技巧

第四节 商务谈判中问与答的技巧

一、问的技巧

二、答的技巧

第五节 商务谈判中说服的技巧

一、要取得对方的信任，不要只说自己的理由

二、从谈话一开始，就要创造一个说“是”的良好气氛，而不要形成一个“否”的气氛

三、不要直接批评、责怪、抱怨对方

四、要抓住对方心理进行诱导劝说

五、要运用经验和事实说服对方

六、说服用语要推敲

七、要委婉地说服

第七章 有礼有节——商务谈判中的礼仪与禁忌

第一节 交往中的一般的礼仪与禁忌

一、交往中的一般礼仪规范

二、见面礼仪与禁忌

三、递名片的礼节

四、电话联系的礼节

五、宴会的礼节

六、拜访的礼节

七、接待的礼仪

第二节 馈赠礼品的礼仪与禁忌

一、礼品的选择

二、送礼时机的选择

三、国际交往中的馈赠礼品知识

第八章 国际商务谈判

第一节 商务谈判中的文化差异

一、文化及文化差异

二、文化差异对谈判的影响

第二节 国际商务谈判的特征与要求

一、国际商务谈判的含义

二、国际商务谈判的特征

三、国际商务谈判工作的基本要求

第三节 商务谈判风格的国别比较

一、商务谈判风格的特点与作用

二、部分国家商人的谈判风格

三、中西方商务谈判风格比较

参考文献

<<商务谈判>>

编辑推荐

商务谈判作为一门学科的历史并不长，商务谈判理论的研究发展和其他理论一样，仁者见仁，智者见智，形成了不同的理论解释和分类观点。

《商务谈判(普通高等学校经济管理类应用型规划教材)》(作者韩乐江、王心泉)力求将这些观点比较全面地介绍给大家，并且运用相关的案例，做到理论和实践相结合。

<<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>