

<<商务谈判实务>>

图书基本信息

书名：<<商务谈判实务>>

13位ISBN编号：9787563530236

10位ISBN编号：7563530231

出版时间：2012-5

出版时间：胡海 北京邮电大学出版社 (2012-05出版)

作者：胡海 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>

<<商务谈判实务>>

内容概要

<<商务谈判实务>>

书籍目录

学习情境一 初识商务谈判 任务目标 任务提出 任务一 认识谈判与商务谈判 任务二 了解商务谈判的要素与分类 任务三 掌握商务谈判的原则与评价标准 任务反馈 知识巩固 案例讨论 学习情境二 商务谈判准备 任务目标 任务提出 任务一 收集商务谈判资料 任务二 构建商务谈判组织 任务三 制订商务谈判方案 任务四 做好商务谈判心理准备 任务五 安排商务谈判场所与礼仪 任务六 模拟谈判 任务反馈 知识巩固 案例讨论 实训设计 学习情境三 商务谈判开局 任务目标 任务提出 任务一 构建良好开局 任务二 选择开局方式 任务三 掌握开局礼仪 任务反馈 知识巩固 案例讨论 实训设计 学习情境四 商务谈判磋商 任务目标 任务提出 任务一 了解谈判磋商 任务二 谈判报价 任务三 讨价还价 任务四 让步 任务五 打破商务谈判僵局 任务反馈 知识巩固 案例讨论 实训设计 学习情境五 商务谈判终结 任务目标 任务提出 任务一 辨识终结时机 任务二 商务谈判结束的方式 任务三 促成成交 任务四 针对不同性格谈判者的谈判策略 任务反馈 知识巩固 案例讨论 实训设计 学习情境六 商务谈判签约 任务目标 任务提出 任务一 谈判合同的签订 任务二 签约后的谈判 任务三 合同的履行与纠纷的处理 任务反馈 知识巩固 案例讨论 实训设计 学习情境七 了解国际商务谈判 任务目标 任务提出 任务一 认识国际商务谈判 任务二 了解文化差异与国际商务谈判 任务三 解读不同地区与国家商人的谈判风格 任务反馈 知识巩固 案例讨论 实训设计 参考文献

<<商务谈判实务>>

章节摘录

版权页：插图：二、所需谈判资料的内容 谈判方需要的谈判资料可以分为背景资料、己方资料和对方资料三类。

（一）背景资料 谈判背景环境对谈判的顺利进行有很大的影响。

这些环境主要包括政治法律环境、市场环境、财政金融环境、宗教信仰和社会习俗环境、自然环境等。

1.政治法律环境 任何国家的经济活动都离不开政府的调节控制，社会经济活动都是在国家的宏观计划调节下进行的，政府的各项方针、政策为经济发展指明了方向，企业的经营也要遵循各项方针政策。这就要求谈判人员必须了解政府的有关方针、政策，以及与此相适应的各种措施、规定和法律条文，以保证谈判的有效性和贸易的合法性。

2.市场环境 市场环境主要是指谈判双方及其谈判标的所属市场的总体环境。

谈判人员需要了解的市场环境主要有：市场分布情况，包括有关商品的市场分布、地理位置、运输条件、市场配套设施等；产品销售情况，包括同类产品为满足市场需求方面的程度，替代品的影响情况；市场竞争情况，包括竞争对手的规模、竞争产品的质量和成本、竞争对手的市场占有率和营销策略、销售渠道和采购途径等；市场供求情况，包括商品的生产状况，可供市场销售的商品量、商品的库存情况，运输能力及其变化，商品的进出口情况，替代产品的情况等；价格信息，即市场上各类商品的基本价格，价格可能的变动趋势等。

另外，谈判人员还应了解商品的科技技术发展情况，如新技术、新产品、新工艺、新包装、商标等情况；企业产品与其他产品相比在性能、质地、标准、规格等方面的优缺点以及该产品的生命周期的竞争力等方面的资料；同类产品专利转让或应用方面的资料；产品生产单位的技术力量和设备状态等方面的资料；有关对产品的品质或性能进行鉴定的重要数据或指标、各种鉴定机构以及可能会导致该产品发生技术问题的各种潜在因素等方面的资料。

3.财政金融环境 财政金融环境是指一个国家在一定的财政体制、金融体制和制度下，影响经济主体活动的各种要素的集合。

所需的金融信息主要包括：各种主要货币的汇率及其波动情况，进出口地主要银行的经营情况，主要银行的收费情况以及对方国家的进出口外汇管制措施。

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>