

<<商务谈判原理与实务>>

图书基本信息

书名：<<商务谈判原理与实务>>

13位ISBN编号：9787564132668

10位ISBN编号：7564132663

出版时间：2012-1

出版时间：东南大学出版社

作者：周忠兴

页数：218

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>

<<商务谈判原理与实务>>

内容概要

本书是在对商务谈判进行深入理论研究和大量经验总结的基础上编著而成，既有对谈判原理和规律的透彻描写，又有对谈判实务和技巧的详实介绍，同时加入了丰富而生动的案例分析和技能训练；尤其是在谈判的理念、原则及谈判的策略及战术等方面有了较大的创新和提高，使之更切合现代商务实践的要求。

本书自2003年出版以来，深受广大教师和学生的好评。在以往多次修订的基础上，本次改版经过主体原创，在以下几个方面作了较大的突破：一是按照任务导向、能力导向的原则重新建立课程体系，有的章节属首次编写；二是根据商务谈判实践的需要，创新地剖析了一些理论上很难涉及但实践中却很重要的问题；三是丰富了鲜活的案例，增加了实训与技能训练项，使学员能更好地理解与运用谈判的原理与技巧；四是删去了过于理论化、繁冗化的表述，力求文风简练，表达到位。

本书既可作为本科院校及高等职业院校管理、营销、文秘、贸易等专业的教材，亦可作为企事业单位的商务人士的培训和自学用书。

<<商务谈判原理与实务>>

书籍目录

第1章 建立谈判思维

- 1.1 认识和理解谈判
 - 1.1.1 谈判的产生
 - 1.1.2 谈判的定义
 - 1.1.3 谈判的基本特征
 - 1.1.4 谈判的意义
 - 1.1.5 谈判的局限性
- 1.2 谈判的基本理论
 - 1.2.1 谈判博弈理论
 - 1.2.2 谈判公平理论
 - 1.2.3 谈判需要理论
 - 1.2.4 谈判实力理论
 - 1.2.5 原则谈判理论
 - 1.2.6 谈判谋略理论
- 1.3 谈判思维的树立
 - 1.3.1 谈判的本质
 - 1.3.2 谈判成功的要素
 - 1.3.3 成功谈判的理念
- 1.4 谈判思维的误区
 - 1.4.1 谈判思维的主要误区
 - 1.4.2 谈判中常见的错误

第2章 认识商务谈判

- 2.1 商务谈判概述
 - 2.1.1 商务谈判的概念
 - 2.1.2 商务谈判的特点
 - 2.1.3 商务谈判的分类
 - 2.1.4 商务谈判的基本原则
- 2.2 商务谈判的伦理道德
 - 2.2.1 经商与做人
 - 2.2.2 商务谈判的伦理观
 - 2.2.3 商务谈判的道德准则
 - 2.2.4 正确把握道德边界
- 2.3 商务谈判的基本内容
 - 2.3.1 合同之外的谈判
 - 2.3.2 合同之内的谈判
- 2.4 商务谈判的基本程序
 - 2.4.1 商务谈判PRAM模式
 - 2.4.2 商务谈判的基本过程

第3章 提升谈判能力

- 3.1 谈判者的理想品质
 - 3.1.1 谈判者的理想个性
 - 3.1.2 谈判者的基本能力
 - 3.1.3 谈判者应具备的心态
- 3.2 培养个人影响力
 - 3.2.1 影响力原理

<<商务谈判原理与实务>>

- 3.2.2 建立人际关系
- 3.2.3 提升个人影响力
- 3.3 增强思维艺术
 - 3.3.1 谈判思维的基本特点
 - 3.3.2 谈判思维的主要障碍
 - 3.3.3 谈判思维的主要艺术
- 3.4 提高语言技巧
 - 3.4.1 谈判语言的分类
 - 3.4.2 谈判语言的基本要求
 - 3.4.3 谈判语言的一般禁忌
 - 3.4.4 倾听的技巧
 - 3.4.5 提问的技巧
 - 3.4.6 陈述的技巧
 - 3.4.7 回答的技巧
 - 3.4.8 辩论的技巧
 - 3.4.9 说服的技巧
- 3.5 认知行为语言
 - 3.5.1 行为语言概述
 - 3.5.2 体态语言
 - 3.5.3 空间语言

第4章 准备商务谈判

- 4.1 商务谈判准备的目的与任务
 - 4.1.1 商务谈判准备的目的
 - 4.1.2 商务谈判准备的任务
- 4.2 谈判信息调查分析
 - 4.2.1 环境调查与信息搜集
 - 4.2.2 谈判对手调查分析
 - 4.2.3 谈判实力的评价
 - 4.2.4 谈判对象与时机的选择
- 4.3 谈判目标与方案的制定
 - 4.3.1 谈判目标的设定
 - 4.3.2 谈判方案的制定
- 4.4 谈判人员的组织与管理
 - 4.4.1 谈判人员的选择
 - 4.4.2 谈判团队的组织
 - 4.4.3 谈判人员的管理
 - 4.4.4 谈判信息的保密
- 4.5 商务谈判策略性准备
 - 4.5.1 策略性准备的目的与特点
 - 4.5.2 建立对方的期望
 - 4.5.3 积聚谈判的力量
 - 4.5.4 谈判前的接触
 - 4.5.5 商务谈判其他准备

第5章 开场商务谈判

- 5.1 商务谈判开局
 - 5.1.1 开局阶段的主要任务
 - 5.1.2 开局阶段的行为方式

<<商务谈判原理与实务>>

5.1.3 谈判议程的协商

5.2 谈判气氛营造

5.2.1 谈判气氛对谈判的影响

5.2.2 开局气氛的营造策略

5.3 谈判意图表达

5.3.1 谈判意图表达的方式

5.3.2 谈判意图表达的策略

5.4 商务谈判摸底

5.4.1 商务谈判摸底概述

5.4.2 摸底的主要方式

5.4.3 谨防对方窥测

5.4.4 摸底后的审查

5.4.5 摸底后的提议

第6章 中场商务谈判

6.1 商务谈判报价

6.1.1 询价与报价

6.1.2 报价的依据

6.1.3 报价的基本要求

6.1.4 报价的基本策略

6.1.5 如何对待对方的报价

6.2 讨价与还价

6.2.1 讨价

6.2.2 还价

6.3 处理谈判要求

6.3.1 谈判要求的作用

6.3.2 如何提出要求

6.3.3 如何坚持要求

6.3.4 如何放弃要求

6.3.5 如何对待要求

6.4 解决谈判异议

6.4.1 谈判异议产生的原因

6.4.2 解决异议的一般方法

6.5 商务谈判让步

6.5.1 让步的含义

6.5.2 让步的类型

6.5.3 让步的基本形式

6.5.4 让步的基本原则

6.5.5 避免己方让步的方式

6.5.6 促使对方让步的方式

第7章 终场商务谈判

7.1 成交前的评价

7.1.1 成交前的回顾

7.1.2 谈判目标实现情况评估

7.1.3 最后的让步

7.2 促成成交

7.2.1 销售的4个阶段

7.2.2 克服成交异议

<<商务谈判原理与实务>>

7.2.3 成交时机的把握

7.2.4 成交意图的表达

7.2.5 促成成交的策略

7.2.6 争取最后的收获

7.3 签约与履约

7.3.1 商务合同的内容与格式

7.3.2 合同的审核与签字

7.3.3 合同的执行

7.3.4 合同的变动

7.3.5 合同纠纷及其处理

7.4 谈判后的管理

7.4.1 谈判总结

7.4.2 关系维护

7.4.3 资料管理

第8章 控制商务谈判

8.1 商务谈判驱动力

8.1.1 谈判动机形成的过程

8.1.2 商务谈判驱动力类型

8.2 应对不同谈判对手

8.2.1 关系/利益型对手

8.2.2 理性/情绪型对手

8.3 运用谈判压力

8.3.1 谈判压力的作用

8.3.2 常见谈判压力

8.3.3 实施压力的一般方法

8.4 解决谈判僵局

8.4.1 僵局的含义及其影响

8.4.2 谈判僵局的类型

8.4.3 解决僵局的一般方法

8.5 识破谈判诈术

8.5.1 谈判思维诡道

8.5.2 常见谈判诈术

第9章 运用谈判策略

9.1 商务谈判的总体策略

9.1.1 谈判策略与技巧的区别

9.1.2 影响谈判策略的主要因素

9.1.3 谈判策略的基本分类

9.1.4 商务谈判的总体策略

9.2 谈判主动权谋取策略

9.2.1 谈判人员策略

9.2.2 谈判时间策略

9.2.3 谈判信息策略

9.2.4 谈判权力策略

9.3 商务谈判战术运用

9.3.1 情感战术

9.3.2 信息战术

9.3.3 时间战术

<<商务谈判原理与实务>>

9.3.4 权力战术

9.4 应对不同国家商人的谈判策略

9.4.1 商务谈判中的文化差异

9.4.2 一些国家的习俗与禁忌

9.4.3 亚洲商人谈判特点

9.4.4 欧美商人谈判特点

9.4.5 其他国家商人谈判特点

参考文献

<<商务谈判原理与实务>>

编辑推荐

周忠兴编著的《商务谈判原理与实务》编写的特点是：面向高等职业教育系统的实际情况，按需施教，讲究实效；既保持理论体系的系统性和方法的科学性，更注重教材的实用性和针对性；理论部分为实用而设、为实用而教；强调以实例为引导、以实训为手段、以实际技能为目标；深入浅出，简明扼要。

为了做好教材编写工作，还要求各教材编写组组织具有高等职业教育经验的老师参加教材编写的研讨，集思广益，博采众长。

<<商务谈判原理与实务>>

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>