

<<现代商务谈判>>

图书基本信息

书名：<<现代商务谈判>>

13位ISBN编号：9787810733458

10位ISBN编号：7810733451

出版时间：2002-8

出版时间：哈尔滨工程大学出版社

作者：吴显英 主编

页数：290

字数：235000

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>

<<现代商务谈判>>

前言

随着信息时代的到来，随着经济全球化步伐的进一步加快，企业将面临日益激烈的竞争环境。中国加入世贸组织的现实，也使中国企业比以往更大程度地参与到国内国际经济合作活动之中。而各种商务活动的实现、商务目标的达成，都离不开商务谈判活动，离不开高素质的谈判人才。本书正是为适应这一需要而编写的。

本书广泛借鉴了国内外现代商务谈判的有关理论与实例，密切结合我国企业商务活动的实际，系统地阐述了商务谈判的基本概念、谈判的过程与各阶段的策略技巧、商务价格谈判、合同条款的谈判与履行，并对国际商务谈判活动的特点、风险的规避以及不同商务谈判风格进行了介绍。

另外，本书结合现代企业商务谈判成功的案例，对现代商务谈判的有关理论进行了概述和评价，使其在企业的实际商务活动中更具指导与借鉴作用。

本书是由哈尔滨工程大学、哈尔滨工业大学、黑龙江经济管理干部学院、大庆油田有限责任公司工程造价管理中心等单位的专家学者结合多年的教学和工作实践共同编写的。

本书各章的编写人：吴显英撰写第一章、第三章、第四章、第十一章；董士波撰写第二章、第九章、第十章；郭瑞江撰写第五章、第七章；陈伟撰写第八章；张莉撰写第六章。

全书由吴显英、董士波、陈伟主编，李拓晨主审。

在本书的编写过程中，得到了哈尔滨工程大学出版社的热情支持，在此表示衷心的感谢。

现代商务谈判是一门范围广泛、内容丰富的学科，由于我们学识水平有限。

书中难免有不妥或疏漏之处，敬请读者批评指正。

<<现代商务谈判>>

内容概要

本书全面系统地阐述了现代商务谈判的理论和方法，其内容包括：现代商务谈判概述、商务谈判的原则与程序、商务谈判的有关理论、商务谈判的准备、谈判过程中的策略技巧、商务谈判策略、商务价格谈判、合同条款的谈判、谈判合同的履行、商务风险的规避、各国商务谈判风格等主要内容，共十一章。

本书可作为高等院校国际经济与贸易、工商管理、营销管理等经济管理类专业的本科生《现代商务谈判》、《国际商务谈判》课程的教材，也可作为高等院校工程类专业的本科生选修《现代商务谈判》课程的教材。

同时，也可供政府、经济、外贸、工商企业的高级管理人员作为学习和工作的参考用书。

<<现代商务谈判>>

书籍目录

第一章 现代商务谈判概述 第一节 谈判与商务谈判 第二节 商务谈判的种类 第三节 国际商务谈判第二章 商务谈判的原则与程序 第一节 商务谈判的原则 第二节 商务谈判的价值评价标准 第三节 商务谈判的程序第三章 商务谈判的有关理论 第一节 当代主要谈判理论概述 第二节 谈判的需要理论 第三节 原则谈判法第四章 商务谈判的准备 第一节 谈判人员的组织 第二节 谈判信息的收集 第三节 谈判方案的拟定第五章 谈判过程中的策略技巧 第一节 开局阶段的策略技巧 第二节 报价磋商阶段的策略技巧 第三节 达成协议阶段的策略技巧第六章 商务谈判策略 第一节 互惠型谈判策略 第二节 利己型谈判策略 第三节 处于不同地位的谈判策略第七章 商务价格谈判 第一节 影响价格的因素分析 第二节 价格谈判中的各种价格关系 第三节 技术价格的谈判第八章 合同条款的谈判 第一节 合同条款谈判的原则 第二节 合同条款的构成 第三节 合同条款谈判第九章 谈判合同的履行 第一节 签订合同与合同的履行 第二节 谈判协议的鉴证和公证 第三节 谈判协议的履行 第四节 谈判协议的变更、解除与纠纷处理第十章 商务风险的规避 第一节 商务活动的风险分析 第二节 商务风险的预见与控制 第三节 规避风险的手段第十一章 各国商务谈判风格 第一节 跨文化商务谈判与谈判风格 第二节 日本人的谈判风格 第三节 美国人的谈判风格 第四节 俄罗斯人的谈判风格 第五节 欧洲人的谈判风格 第六节 阿拉伯人的谈判风格 第七节 拉美人的谈判风格参考文献

章节摘录

插图：第一章 商务谈判概述：谈判作为人际交往的一种重要方式，在企业运营中也是不可缺少的重要手段。

企业作为社会经济活动的基本组织，在对内对外的交往活动中，需要运用谈判这一手段来促进彼此了解、沟通信息、进行商品物资的购销、进行经济技术合作等。

企业在与其他经济单位的经济交往中，难免会遇到冲突或争议，也需要运用谈判这一手段来进行协商、调解。

同时，随着世界经济的全球化，越来越多的企业参与到跨国投资与经营中，开展跨国经济技术合作，国际商务谈判也随之日益增多。

因此，了解商务谈判的原则、方法，善于运用商务谈判策略和技巧来处理复杂的商务活动，不仅是企业走进市场、参与市场竞争必须运用的重要手段，同时也是对商务工作者的基本要求。

第一节 谈判与商务谈判：一、谈判的概念谈判是人们生活的组成部分，是一种普遍存在的社会现象。它与人类社会的发展具有同样长久的历史。

谈判所涉及的范围非常广泛，在家里，孩子向父母请求买一个随身听或CD；学校里，即将毕业的大学生与教师和领导商谈毕业去向；市场上，买主与卖主为了某项交易而讨价还价；公司里，职员与他的上级讨论他的定职、提薪以及发展问题；人才市场上，求职者与用人单位进行双向选择；谈判厅里，公司的代表为签订一份合同而进行紧张的磋商；国际会议上，外交官员为改善双边关系频繁接触和会晤；国际组织大会上，各成员国为争取应得利益进行的多边讨论……在人类的交往活动中，随时随地都在发生着各种各样的谈判。

那么，什么是谈判呢？

谈判是指人们为了协调彼此之间的关系，满足各自的需要，通过协商而争取达到意见一致的行为和过程。

<<现代商务谈判>>

编辑推荐

《现代商务谈判》由哈尔滨工程大学出版社出版。

<<现代商务谈判>>

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>