

<<商务谈判>>

图书基本信息

书名：<<商务谈判>>

13位ISBN编号：9787811222968

10位ISBN编号：7811222965

出版时间：2008-3

出版时间：彭庆武 东北财经大学出版社 (2008-03出版)

作者：彭庆武

页数：205

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

本书主要介绍了谈判与商务谈判、商务谈判环境分析、商务谈判策划、谈判的沟通、程序、策略、技巧、组织与管理、谈判礼仪、网络谈判等内容。

本书内容简明、易懂，偏重案例教学及模拟教学，适合高职高专院校市场营销专业学生使用，同时从事商务活动尤其是市场业务的人员通过阅读本书也会掌握一些谈判技巧，规避常见错误。

<<商务谈判>>

书籍目录

第1章 谈判与商务谈判 1.1 谈判概述 1.2 商务谈判的概念和特点 1.3 商务谈判的类型第2章 商务谈判环境分析 2.1 商务谈判环境分析概述 2.2 宏观环境分析 2.3 谈判对手分析 2.4 企业自身情况分析第3章 商务谈判策划 3.1 商务谈判的理论基础 3.2 商务谈判的形式 3.3 商务谈判的内容 3.4 商务谈判方案第4章 商务谈判的沟通 4.1 商务谈判的沟通基础 4.2 商务谈判沟通中语言的运用 4.3 商务谈判中的沟通技巧第5章 商务谈判的程序 5.1 商务谈判的准备阶段 5.2 商务谈判的开局阶段 5.3 商务谈判的报价阶段 5.4 商务谈判的磋商阶段 5.5 商务谈判的交易达成阶段第6章 商务谈判的策略 6.1 报价策略 6.2 让步策略 6.3 拖延策略 6.4 拒绝策略 6.5 最后通牒策略 6.6 签约策略第7章 商务谈判的技巧 7.1 语言技巧 7.2 开局的技巧 7.3 讨价还价的技巧 7.4 处理僵局的技巧第8章 商务谈判的组织与管理 8.1 商务谈判人员的组成 8.2 商务谈判的团队合作 8.3 商务谈判的控制第9章 商务谈判礼仪 9.1 商务谈判礼仪概述 9.2 不同阶段的商务谈判礼仪 9.3 其他的商务谈判礼仪第10章 网络谈判 10.1 网络谈判的概念与特征 10.2 网络谈判的策划 10.3 网络谈判的签约参考文献

<<商务谈判>>

章节摘录

第1章 谈判与商务谈判1.3 商务谈判的类型1.3.3 按谈判的目标分类以谈判的目标为标准,可将商务谈判分为不求交易结果的谈判、意向书和协议书的谈判、准合同和合同的谈判、索赔谈判。

1) 不求交易结果的谈判这种谈判是指谈判不为达成交易或该次谈判不为达成交易。

这种谈判有三种表现形式。

(1) 预备性会见。

这种会见可发生在谈判的初期,也可发生在谈判的中期,主要是交易双方人员相互拜会。

这种会见的作用在于传递双方的信息、试探谈判的意向、准备议程等。

(2) 技术性交流。

这种交流是指谈判各方就谈判标的所涉及的技术问题进行的交谈和沟通,以便更好地为下一步的谈判做准备。

参与这种谈判的人员中,一般都有各方的技术人员。

对于简单的标的,交流地点可设在买方所在地,而对于复杂的标的,则交流地点可设在卖方所在地,可以使买方更详细地了解技术资料以及现场考察。

技术性交流的表现形式也很丰富,有报告会、讨论会、演示或展示等。

(3) 封门性会谈。

这是对于不可能成交的谈判对手所采取的一种礼貌收场的谈判形式。

在这种会谈中,言语都具有外交的委婉性,让对方一方面明白交易不可能进行,另一方面也不觉丢面子。

比如,在封门性会谈中,为了不伤及与对方的友谊,谈判人在封门时,常常作远期的、有条件的许诺,如“这次虽然没有与贵方达成交易,但给我方留下了真诚的合作愿望、理解和友谊,相信以后我们会有合作机会的”,这种承诺虽非实诺,但安慰了对方的情绪。

2) 意向书和协议书的谈判这种谈判是指交易人在谈判时为了明确双方交易的愿望,保持谈判的连续性、交易的可靠性而提出要求签订意向书或协议书。

这种谈判可能一开始即已明确完成意向书或协议书,也可能在谈判之后才提出。

不论在谈判前,还是谈判后,性质都是相同的。

意向书是一种简单的意向声明,也有人称其为备忘录或谅解备忘录,主要说明签字各方的某种愿望或某个带先决条件的、可能的承诺。

协议书是谈判各方对特定时刻各方立场的系统概括性文件,比起意向书来,其内容更丰富,表述双方的态度与立场更深入、更具体,表示双方的共同点也多了,但本质上两者仍同属一类,对签字人并不构成一种合同义务。

但如果文件中包括了“明显的许诺”,即对合作或交易标的、价格条件、实施期限比较具体地予以规定时,文件的性质就具有契约性,且具有约束力。

尤其是协议书,更具有两重性。

3) 准合同与合同的谈判准合同是带有先决条件或保留条件的合同。

准合同的格式、内容和合同完全相同,全面反映交易双方的意愿,也具备了合同成立的所有要件,但由于准合同的保留性及先决条件的限制,其中往往有“该文件仅为草本,待××条件达成后,双方再正式签约”的条款。

在先决条件丧失时,准合同自动失效,而无需承担任何损失责任。

这种准合同的谈判应该注意要限定完成保留条件的时间。

同时,保留是客观需要,也是主观需要,应善于利用保留的权利来保护自己,如争取时间考验谈判结果,或向有关领导、专家汇报,以求指导、审核。

<<商务谈判>>

编辑推荐

<<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>