

<<商务谈判实训>>

图书基本信息

书名：<<商务谈判实训>>

13位ISBN编号：9787811226072

10位ISBN编号：7811226073

出版时间：2009-4

出版时间：东北财经大学出版社有限责任公司

作者：王方

页数：150

字数：212000

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>

<<商务谈判实训>>

内容概要

本书的编写时值教育部高职教学改革如火如荼进行之际，深处其中，作者认真梳理了自己多年来的教学思路，提高了对高职教育的认识，深刻地体会到高等职业教育应该以劳动力市场的需要为依据，以就业为导向，通过学校教育与社会生产实践的紧密结合，按照生产实践的需要，针对不同的岗位培养有一定技能的专门人才。

从教学内容的设计上看，高等职业教育注重的是学生的综合职业能力及专业技能的培养。

这就要求高职教育必须按不同的就业岗位所需要的职业能力进行教学内容的设计，要打破传统的学科体系模式组织教学内容，以素质为基础、以能力为本位进行教学，这样培养出来的学生才具有很强的职业能力，才能实现人才培养与岗位职业要求的“零距离”。

本书正是顺应高职教育改革的大方向，打破了传统的课程体系，以商务谈判课程为主线和核心，将市场营销、国际贸易实务、国际商务谈判等多门商务核心课程的知识点和技能点相融合，在内容和体例方面都有所创新，体现了高职院校市场营销专业模块化教学的学科群优势，希望为培养学生的职业素质和综合商务技能起到良好的推动作用。

<<商务谈判实训>>

书籍目录

第一部分 商务谈判实训概述 一、商务谈判实训的意义 二、商务谈判实训的目的 三、商务谈判实训的训练内容 四、实训学时安排表 五、实训成绩考核办法 六、实训方法简介 模块一 商务谈判准备 实训任务1 商务谈判背景分析 实训任务2 商务谈判地点选择与场所布置 实训任务3 商务谈判计划制订 模块二 商务谈判开局模拟 实训任务 商务谈判开局模拟 模块三 商务谈判对抗模拟 实训任务1 商务谈判实力对抗模拟 实训任务2 商务谈判让步模拟 实训任务3 商务谈判僵局处理 第二部分 商务谈判实训任务指南 模块四 价格谈判模拟 实训任务1 商务谈判报价模拟 实训任务2 价格磋商模拟 模块五 商务谈判语言沟通 实训任务1 商务谈判叙述模拟 实训任务2 商务谈判提问与答复模拟 模块六 商务合同谈判 实训任务1 商务合同谈判程序 实训任务2 商务合同结构与内容 模块七 商务谈判礼仪 实训任务1 商务谈判礼仪准备 实训任务2 商务谈判礼仪模拟主要参考文献

<<商务谈判实训>>

章节摘录

插图：第一部分 商务谈判实训概述一、商务谈判实训的意义人的本质在于社会性。社会，则是人们相互作用的产物。

实际上，没有社会交往，任何人类社会都不可能形成。

自从有了人类及其社会交往活动，也就有了谈判。

几乎每个人都在某一特定条件下，成为一个谈判者。

与小商贩讨价还价，购买他的农产品，和单位领导讨论个人的工作待遇，也可能作为企业代表与其他谈判者磋商某一交易合同，甚至作为外交人员与其他国家的官员商讨国际间的事情。

这些都是谈判，谈判是我们生活中不可缺少的一部分。

有关资料研究表明，发达国家约有10%的人每天直接或间接从事谈判活动，其中商务谈判占50%以上。

。

21世纪的学生需要掌握谈判技能。

一方面，商务谈判是一门实践性、操作性极强的课程。

商务谈判技能是需要通过不断的实践来掌握和提高的，而商务谈判实训正是让学生在较短的时间里，在专业教师的指导下，通过商务谈判仿真模拟训练，达到提高商务谈判技能的目的。

另一方面，商务谈判实训课程的开发适应了职业教育的基本要求。

当前，职业教育对课程评价有了新的标准，即强调能力目标、任务训练和学生主体，摒弃了以往学科教育对课程评价的标准，即知识目标、问答习题、教师主体。

所以，商务谈判课程需要教师通过引导学生参加各种基本谈判任务的训练，以及系统的应用操作训练，实现提高谈判能力的目标。

二、商务谈判实训的目的商务谈判实训的目的是通过以商业职业活动为导向、以谈判能力为目标、以学生为主体、以沟通素质为基础、以实训模块为载体，实现商务谈判理论和实践为一体的职业教育课程要求，完成提高商务谈判综合技能的目标。

第一，语言表达能力的训练。

商务谈判实训首先是对学生正确语言表达能力的训练，通过叙述、提问、答复、说服等能力的训练，实现语言和行为语言的有效运用。

第二，有效沟通能力的训练。

商务谈判也是一种有效沟通的过程，通过商务谈判实训，培养学生有效沟通、达成共识的能力。

第三，商务谈判准备工作的训练。

商务谈判作为一种商务活动过程，需要大量的前期准备工作，前期准备是谈判顺利进行的必要保证。

前期准备包括资料的收集与分析、计划的制订、场所的安排等。

这些都是对谈判组织工作能力的训练。

第四，商务谈判基本策略的训练。

商务谈判中会有大量的谈判技巧与策略的运用，这些对于实现谈判目标起到非常大的作用。

<<商务谈判实训>>

编辑推荐

《商务谈判实训》由东北财经大学出版社出版。
是一本21世纪高职高专市场营销实训教程。

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>