

<<商务谈判>>

图书基本信息

书名：<<商务谈判>>

13位ISBN编号：9787030140722

10位ISBN编号：7030140729

出版时间：2004-1

出版时间：科学出版社

作者：宋贤卓 编

页数：332

字数：396000

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>

## &lt;&lt;商务谈判&gt;&gt;

## 前言

2001年12月11日，经过15年的艰辛谈判，中国终于成为世界贸易组织的一员。

这意味着中国将全面融入经济全球化浪潮，意味着中国企业将从“引进来”发展到“走出去”，意味着中国将告别计划经济走向市场经济，意味着中国国有企业将失去政府的层层“保护”，走向市场，从市场中“谈出”商机，意味着中国亟待培养大量的商务谈判人才，以便深入地参与国内外商务洽谈。

因此，商务谈判作为企业家之间沟通合作、缓解矛盾，解决商务分歧进而达成协议的有效途径或手段，其存在的意义已经受到人们的普遍重视。

在我国，自20世纪80年代高等院校开设“商务谈判”课程以来，经过20多年的理论研究和教学实践，对谈判理论、实务、策略等方面进行了许多开拓性的探索。

目前，“商务谈判”作为一门新兴的边缘管理学科已成为经管类专业尤其是商学院学生的必修课。

随着中国市场经济的推进，商务活动日益频繁，商务谈判方面的高水平、高素质人才的匮乏已露端倪，谈判学课程在相关专业也越发受到重视。

根据我国高等院校经管类“十五”教材建设工作总体规划的要求，在中国科学院教材建设专家委员会的指导下，我们组织了从商多年且具有丰富教学经验的“双师型”研究人士，以及长期从事经管专业教学和研究的学者、教授，共同编写了本书。

本书最主要的特点是精选了大量经典商务谈判案例和实例，借以分析、阐述、论证商务谈判的基本原则、基本概念、基本理论、基本方法、基本技巧等。

每章除了附有1—3个案例之外，还引用了许多编者亲身参与的商务谈判实务，以此描述一幅幅栩栩如生、实实在在、充满现代气息的商务谈判精彩场景，希望读者能够从中获得某些感受并得到一些启迪和裨益。

本书由宋贤卓任主编，王德应、严传东任副主编。

其中，第一至三章、第十章由宋贤卓编写。

第四至六章由严传东编写，第七章、第九章由王德应编写，第八章由张仁华编写。

最后，宋贤卓对全部书稿进行了修改、总纂。

在本书的编写和出版过程中，参阅了许多国内外文献，在此深表谢意！

由于编者水平有限，书中难免存有不妥之外，欢迎专家、读者提出宝贵意见。

## <<商务谈判>>

### 内容概要

本书系统深入地阐述了商务谈判的要素构成、基本原则，商务谈判的一般程序、主要方法、策略和技巧，经济合同的谈判，商务谈判僵局的破解，跨文化商务谈判，商务谈判中的风险规避，商务谈判中的礼仪和礼节等内容，并且每章精选了若干练习题和案例，以便读者复习巩固所学。

本书的主要特点为系统、务实、简明。

其中的许多谈判实务是编者的亲身经历；同时，本书参考了大学本（专）科生必修、选修课的时量，在内容取舍以及章节安排上，力求简明扼要。

本书是为适应本科经管类专业的教学需要而编写的教材（54~72课时为宜），同类专业的函授、经管类院校的高职高专以相关专业的大学本（专）科，可以有选择地使用本书，本书也可供商务人士学习参考。

## &lt;&lt;商务谈判&gt;&gt;

## 书籍目录

第一章 商务谈判概述 第一节 商务谈判的要素构成 第二节 商务谈判的基本原则 本章案例分析  
第二章 商务谈判的一般程序 第一节 商务谈判的前期准备 第二节 制定商务谈判战略 第三节 第一次谈判 第四节 相互了解 第五节 商务谈判中的讨价还价 第六节 结局 本章案例分析  
第三章 商务谈判的主要方法 第一节 隔离谈判法 第二节 利益焦点谈判法 第三节 原则谈判法 第四节 柔道谈判法 本章案例分析  
第四章 商务谈判的策略和技巧 第一节 商务谈判策略 第二节 商务谈判的语言技巧 第三节 谈判策略与技巧的运用 本章案例分析  
第五章 一般商务合同谈判 第一节 合同谈判程序与签约形式 第二节 合同正本的结构与内容 第三节 企业并购合同的谈判与签约 本章案例分析  
第六章 涉外商务合同谈判 第一节 涉外商务合同谈判的当事人及法律适用 第二节 国际货物买卖合同谈判 第三节 国际技术转让合同谈判 第四节 国际工程承包合同谈判 本章案例分析  
第七章 商务谈判僵局的破解 第一节 商务谈判僵局及主要障碍 第二节 排除谈判障碍的技巧 第三节 调解和仲裁 本章案例分析  
第八章 跨文化商务谈判 第一节 文化差异对商务谈判的影响 第二节 欧美主要国家商人的谈判风格 第三节 亚洲主要国家商人的谈判风格 本章案例分析  
第九章 商务谈判中的风险防范 第一节 商务谈判中常见的风险类型 第二节 商务谈判风险的规避 第三节 商务谈判风险的转移 本章案例分析  
第十章 商务谈判礼仪 第一节 商务谈判礼仪的一般要求 第二节 商务谈判中的语言礼仪 第三节 商务谈判中的行为举止礼仪 第四节 商务谈判中谈判手的服饰 本章案例分析  
主要参考文献

## &lt;&lt;商务谈判&gt;&gt;

## 章节摘录

3.不要忽视彼此非经济利益在商务谈判中，谈判各方重视各自的经济利益无可非议，在市场经济条件下，企业生产经营的根本目的就是为了实现自身经济利益的最大化。

但是，这并不意味着商务谈判追求的只是经济利益，排斥非经济利益。

事实上，非经济利益因素往往是经济利益的诱因，这正如前文所说的那样，利益具有多元化特征，经济利益只是众多利益中一种。

尤其是在商务谈判中而且在各种商务谈判中，谈判各方的利益目标不可能完全一致，各有侧重。

比如，出版商和作者之间的利益需求目标就不完全相同，出版商追求书籍畅销是为了获得更大的经济收益，作者虽然也看重畅销所带来的经济收益，但他还可能为了评定职称的需要，或因为自身的工作的需要。

这正如我们前面所说的那样“有时在某一时刻，可能存在好几种需要，但各种需要的强度并不是均等的”。

我们在前文曾经介绍过马斯洛的“需求层次”理论，这一理论作为谈判的基本理论在商务谈判中也得到广泛的运用，并且发挥了很好的指导作用。

商务谈判实践表明，有时候非经济利益的需求对谈判方的影响，甚至超过经济利益需求的影响。

比如，美国想购买墨西哥的天然气，双方进行谈判。

美国希望以便宜的价格购买，美国能源部长拒绝承认美国石油工会和墨西哥所达成的涨价协议。

美国能源部长之所以拒绝接受涨价协议，是因为当时没有其他买主，认为“这是有关金钱的谈判”，所以，就认为对方将会同意降低价格出售。

但是墨西哥不仅渴望以较高价格出售天然气，而且期望得到美国的尊重，并强烈希望受到公正、平等的待遇。

双方虽经历多次磋商，美方仍然不放弃高压政策，以致引起墨西哥强烈的不满。

最后，双方谈判不得不终止。

墨西哥为了维护尊严，即使把天然气烧掉，也不愿低价卖给美国。

由此可见，在商务谈判中不要忽视对对方的尊重等非经济利益因素，应当尊重他们具有公正、平等的权利。

否则，谈判就会胎死腹中，任何一方的经济利益都不可能达到。

第三节 原则谈判法没有规矩，不成方圆；有了规矩，贵在遵循。

从方法论的角度研究商务谈判，依据一定规矩进行的谈判，成为商务谈判一种主要方法，即原则谈判法。

<<商务谈判>>

编辑推荐

《商务谈判》是宋贤卓编写的，由科学出版社出版。

<<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>