第一图书网, tushu007.com

<<商务谈判>>

图书基本信息

书名：<<商务谈判>>

13位ISBN编号：9787030348265

10位ISBN编号：7030348265

出版时间：2012-6

出版时间：科学出版社

作者：赵亚南 编

页数：292

字数：433000

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

内容概要

《普通高等教育"十二五"规划教材?经济管理类专业基础课教材系列:商务谈判》共分11章，主要内容包括商务谈判理论、商务谈判的筹备、商务谈判的基本程序、商务谈判的策略、商务谈判的语言技巧、各国文化差异与谈判风格、商务谈判中僵局的处理、商务谈判风险及规避、商务谈判经典案例赏析等。
《普通高等教育"十二五"规划教材?经济管理类专业基础课教材系列:商务谈判》的特点如下：用实例突出理论，系统地对商务谈判进行分类，主体内容介绍紧扣商务谈判的基本流程，引入谈判实践内容。

第一图书网, tushu007.com

书籍目录

第1章导言
1.1谈判无处不在
1.1.1 日常生活需要谈判
1.1.2专业人士需要谈判
1.1.3国际交往需要谈判
1.2谈判发生的原因
1.2.1分享有限资源的前提
1.2.2谋求合作的可能
1.2.3解决各方纠纷的途径
1.3商务谈判的意义
1.3.1商务谈判是经济发展的内在稳定器
1.3.2商务谈判加强了企业间的经济联系
1.3.3商务谈判成为国际拓展的桥梁
小结
练习
第2章商务谈判概述
2.1商务谈判的内涵与特点
2.1.1商务谈判的内涵
2.1.2商务谈判的特点
2.1.3商务谈判的构成要素
2.2商务谈判的基本原则
2.2.1诚实守信原则
2.2.2平等互利原则
2.2.3友好合作原则
2.2.4灵活变通原则
2.2.5求同存异原则
2.2.6合理、合法原则
2.3商务谈判的分类
2.3.1根据商务谈判涉及的客观因素分类
2.3.2根据商务谈判涉及的主观因素分类
2.4商务谈判的模式
2.4.1商务谈判的成败标准
2.4.2 PRAM谈判模式
小结
练习
第3章商务谈判相关理论
3.1需要层次理论
3.1.1需要的含义和特点
3.1.2需要层次理论的内容
3.1.3谈判需要的构成
3.1.4需要层次理论在谈判中的应用
3.2实质利益谈判论
3.2.1实质利益谈判论的内容
3.2.2实质利益谈判的过程
3.2.3如何在谈判中获取实质利益

3.3谈判力理论
3.3.1谈判力理论的内容
3.3.2谈判力策略的应用
3.4博弈论
3.4.1博弈论的基本内容
3.4.2博弈论在谈判中的应用
小结
练习
第4章商务谈判的筹备
4.1收集谈判资料
4.1.1谈判标的
4.1.2谈判环境
4.1.3谈判对手
4.2甄选谈判人员
4.2.1谈判小组的规模
4.2.2谈判人员的素质
4.2.3谈判小组成员的责任分配
4.3制定谈判方案
4.3.1确定谈判目标
4.3.2拟订谈判议程
4.3.3规划谈判策略
4.4物质条件的准备
4.4.1谈判场所的选择
4.4.2谈判场所的布置
4.4.3谈判双方的座位安排
4.4.4谈判人员食宿安排
4.5组织模拟谈判
4.5.1拟定假设
4.5.2想象谈判全过程
4.5.3集体模拟
小结
练习
第5章商务谈判的基本程序
5.1开局阶段
5.1.1开局整体构思
5.1.2开局气氛的营造
5.1.3营造良好开局的要素
5.2报价阶段
5.2.1报价的顺序
5.2.2报价的原则
5.2.3报价的应对
5.3磋商阶段
5.3.1讨价
5.3.2还价
5.3.3讨价还价
5.4签约阶段
5.4.1成交时机的把握

5.4.2签约意向表达
5.4.3经济合同的起草
5.4.4谈判的收尾工作
小结
练习
第6章商务谈判的策略
6.1谈判过程策略
6.1.1开局阶段策略
6.1.2报价阶段策略
6.1.3磋商阶段策略
6.1.4签约阶段策略
6.2谈判地位策略
6.2.1优势地位策略
6.2.2劣势地位策略
6.2.3均衡地位策略
6.3谈判对手差别化策略
6.3.1性格测试与谈判对手分类
6.3.2不同风格谈判对手的应对
小结
练习
第7章商务谈判的语言技巧
7.1商务谈判语言概述
7.1.1商务谈判语言的构成
7.1.2商务谈判语言使用的重要性
7.1.3商务谈判语言的使用原则
7.2有声语言技巧
7.2.1倾听技巧
7.2.2叙述技巧
7.2.3提问技巧
7.2.4应答技巧
7.3肢体语言技巧
7.3.1肢体语言的特点
7.3.2肢体语言在商务谈判中的作用
7.3.3肢体语言的运用技巧
7.4物体语言技巧
7.4.1物体语言的种类
7.4.2物体语言的运用
小结
练习
第8章各国文化差异与谈判风格
8.1文化差异概述
8.1.1文化差异的定义
8.1.2文化差异的衡量指标
8.2文化差异对国际商务谈判的影响
8.2.1人们的行为方式对国际商务谈判的影响
8.2.2价值观念对国际商务谈判的影响
8.2.3思维方式对国际商务谈判的影响

8.3文化差异影响下部分国家商人的谈判风格
8.3.1美洲商人的谈判风格
8.3.2欧洲商人的谈判风格
8.3.3亚洲商人的谈判风格
8.3.4大洋洲和非洲商人的谈判风格
小结
练习
第9章商务谈判中僵局的处理
9.1僵局的成因
9.1.1主观原因
9.1.2客观原因
9.2僵局的类型
9.2.1按僵局在谈判过程中所处的阶段
9.2.2按导致僵局的谈判主题分类
9.2.3按导致僵局的原因分类
9.3僵局的处理方法
9.3.1潜在僵局的处理方法
9.3.2一般僵局的处理方法
9.3.3严重僵局的处理方法
小结
练习
第10章商务谈判风险及规避
10.1商务谈判风险概述
10.1.1商务谈判风险的分类
10.1.2商务谈判风险的特点
10.2商务谈判风险的预测与控制
10.2.1商务谈判风险的预测
10.2.2商务谈判风险的控制
10.3商务谈判风险的规避手段
10.3.1对人员风险的规避手段
10.3.2对非人员风险的规避手段
小结
练习
第11章商务谈判经典案例赏析
案例11.1美债谈判
11.1.1谈判背景介绍
11.1.2谈判进展
11.1.3谈判结果
案例11.2跨太平洋伙伴关系升级谈判
11.2.1 TPP的含义及所包含的国家
11.2.2 TPP谈判的进展与趋势
11.2.3美国主导TPP谈判的原因
案例11.3康百并购引发的百事员工维权谈判
11.3.1背景介绍
11.3.2事件进展
11.3.3百事中国的解决方案
案例11.4揭秘谷歌收购摩托罗拉谈判

第一图书网, tushu007.com

11.4.1谈判过程
11.4.2交易前景
案例11.5 NBA劳资谈判
11.5.1背景介绍
11.5.2谈判过程
11.5.3案例分析
小结
参考文献

章节摘录

版权页： （1）经济利益 评价商务谈判的成败，不能离开交易各方可以获得的直接的经济利益。
例如，在进行货物买卖谈判时，作为买方，主要关心的是产品是否质优价廉、是否享有售后保障及在性价比上是否优于其他产品；而作为卖方，则主要考虑售出价格是否存在利润空间、货款能否按期收回及是否能够建立稳定的客户群等。
可以说，交易各方可获得的经济利益的大小，是评价商务谈判成功与否的首要标准，但却不是唯一标准。
（2）谈判成本 为了获取一定的经济利益，就需要付出一定的成本，这是经济学中最简单的道理，所以谈判成本也是谈判者需要考量的一个重要因素，它包括各项费用和机会成本。
谈判者需要衡量利益和成本孰重孰轻，避免由于单纯追求利益而付出巨大的代价。
所谓谈判费用，是指在谈判过程中的费用损耗，它包括从筹备谈判到协议签字生效整个过程中时间、人力、物力、财力等各方面的损耗，在经济学上，它被称为显性成本，即在谈判产出的经济利益一定的情况下，谈判的费用越低，谈判的经济效益越高。
谈判的机会成本主要包括两方面的含义：一是把一定的时间、人力、物力、财力等成本投入到谈判中去，而放弃了把这些要素用于其他生产经营过程所带来的收入。
这种放弃的收入，就是商务谈判的机会成本。
二是与现有对象谈判合作而放弃了与其他人合作的机会和可能获得的收入。
在经济学领域里，机会成本被称为隐性成本，与显性成本相比，它更具有意义，因为谈判者在抓住一个谈判机会的同时可能也放弃了另一个收益更高的决策，所以一个好的谈判者从谈判筹备开始就不得不考虑成本问题。
（3）社会效益 商务谈判的社会效益是指通过商务谈判所产生的社会效果和社会反映，社会效益虽然不能用数字来直接衡量，但却是与谈判相生相伴的，所以很多谈判者在考虑经济效益的同时，也希望能够获得一定的社会效益，如树立良好的信誉、促进行业的发展和加强国与国之间的联系等。
例如，某两国之间进行的商品买卖的谈判，如若签订协议，在双方获得预期利润外，还能够建立和巩固双方的业务联系、有利于产品的市场开拓、提高品牌知名度、促进就业等。
但是如果单纯考虑社会效益而忽视经济效益也是不符合经济发展规律的，因此，要平衡经济效益和社会效益，达到共赢。
2.4.2 PRAM谈判模式 当谈判者考虑到上述影响谈判成功与否的标准之后，就可以制定合适的谈判模式以获取谈判的成功，PRAM谈判模式提供了一条可借鉴的成功之路。
所谓PRAM模式，是指谈判由四部分构成，分别是制定谈判计划（plan）、建立关系（relationship）、达成双方都能接受的协议（agreement）及协议的履行和关系的维持（maintenance）。
PRAM模式的设计与实施有一个很重要的前提，就是必须树立把谈判看成协商而非竞争的谈判意识，这种意识类似于前面提到的“赢一赢”理论。

编辑推荐

第一图书网, tushu007.com

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