

<<商务谈判>>

图书基本信息

书名：<<商务谈判>>

13位ISBN编号：9787040265149

10位ISBN编号：7040265141

出版时间：2009-6

出版时间：毕思勇、张成山 高等教育出版社 (2009-06出版)

作者：毕思勇，张成山 著

页数：191

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

随着我国社会主义市场经济体制的建立和完善，经济全球化进程的加快，市场竞争的加剧，企业对商务谈判人才的需求日益增加。

根据专家预测，中国加入世贸组织以后，商务谈判人才成为急需人才之一，一位优秀的经营者能否掌握一定的商务谈判知识和技能，在很大程度上决定着其经营活动的成败。

因此，培养既懂谈判理论又能熟练运用谈判技能的高素质人才成为高等职业教育的当务之急。

为适应我国经济发展的需要，满足高职高专人才培养的要求，我们编写了《商务谈判》这本教材。

本书在理论上阐述了谈判产生的原因、类型、模式。

商务谈判的原则、评价标准以及不同国家商务谈判者的谈判风格；实践部分包括商务谈判前的准备，开局阶段如何获得主动权、如何探测对方意图以及防御对方的探测，磋商过程申的发盘、还盘、让步、僵局处理，最后阶段如何迅速达成交易以及谈判过程中的商务礼仪。

在编写过程中，我们遵循学生的培养规律，注重培养学生的实际操作能力，注重理论联系实际。

在编写本书时。

我们力求简明扼要、通俗易懂，以实例介绍、案例分析作为引导，详细介绍商务谈判的有关原理、策略和技巧。

既适合自学，又适合教师根据教学课时灵活组织教学。

本书具有以下几个突出特点：一是坚持理论联系实际，教材内容注重结合案例。

每章都有与理论知识相适应的各种实际案例，以供读者结合理论分析，进行思考和借鉴，由浅入深地使学生掌握大量商务谈判的原理、策略、方法和技巧。

二是强调以就业为导向，突出培养学生的职业能力。

在每章开始都设有知识目标、能力目标和先导案例；在每章之后，都配备有相应的基本训练、案例分析、实践训练和谈判游戏等项目，以拓宽学生的思维和视野，潜移默化地提高岗位工作所需的业务能力。

三是以项目为导向，突出内容的可操作性。

在编写过程中，为适应教学改革和课程建设发展的需要，适当减少了对相关内容基本知识和基本概念的发挥，重点突出对谈判业务能力的训练与培养，特别是结合编者三年多的企业工作实践，通过大量翔实的案例和实战演练等项目，切实提高学生谈判业务的实际动手能力。

本书由中国海洋大学在读博士研究生毕思勇和淄博职业学院张成山老师担任主编，徐爱勤、赵帆、刘增田老师担任副主编，其中第一章、第二章由毕思勇编写；第三章由刘增田编写；第四章、第五章由徐爱勤编写；第六章、第七章由赵帆编写；第八章由张成山编写。

全书最后由毕思勇总纂统稿，由深圳职业学院窦志铭教授主审。

本书在编写过程中得到了高等教育出版社、有关高校和企业领导及业务人员的大力支持，借鉴和参考了有关书籍和文章，在此一并表示感谢。

由于编者水平有限，疏漏、不妥之处在所难免，恳请广大读者批评指正。

## <<商务谈判>>

### 内容概要

《商务谈判》以商务谈判进程为主线，以突出能力培养和实际应用为核心，通过对大量案例的具体分析，将理论阐述融于实际谈判业务操作中，突出商务谈判实践中的策略和技巧应用。

《商务谈判》理论联系实际，深入浅出，可读性、实用性较强，体现了当前人才培养的最新理念，具有职业教育的鲜明特点。

全书共分八章，按照商务谈判的实际进程包括商务谈判概述、商务谈判的准备丁作、商务谈判的开局、商务谈判的报价与磋商、商务谈判的沟通、商务谈判的成交与签约、国际商务谈判和商务谈判礼仪等内容。

全面阐述了商务谈判的内涵、程序、策略、技巧、谈判礼仪及各国谈判人员的不同谈判风格。

《商务谈判》适用于普通高等院校（高职高专、应用型本科）、成人高校、民办高校及本科院校举办的二级职业技术学院管理、财经类专业相关课程的教学，也可供五年制高职学生使用，并可作为企业中高级商务谈判人员和管理人员的培训用书。

## &lt;&lt;商务谈判&gt;&gt;

## 书籍目录

第一章 商务谈判概述 先导案例 第一节 商务谈判的概念与特征 第二节 商务谈判的类型、模式和评价标准 本章小结 基本训练 案例分析 实践训练 谈判游戏 第二章 商务谈判的准备工作 先导案例 第一节 谈判前的信息准备 第二节 确立谈判目标 第三节 拟定谈判计划 第四节 选择谈判人员 第五节 模拟谈判 本章小结 基本训练 案例分析 实践训练 谈判游戏 第三章 商务谈判的开局 先导案例 第一节 商务谈判开局气氛的营造 第二节 谈判议程的确定 本章小结 基本训练 案例分析 实践训练 谈判游戏 第四章 商务谈判的报价与磋商 先导案例 第一节 报价 第二节 讨价还价 第三节 让步 第四节 冲突与僵局的调解 本章小结 基本训练 案例分析 实践训练 谈判游戏 第五章 商务谈判的沟通 先导案例 第一节 商务谈判沟通过程及沟通方式 第二节 谈判中沟通的技巧 本章小结 基本训练 案例分析 实践训练 谈判游戏 第六章 商务谈判的成交与签约 先导案例 第一节 商务谈判的成交 第二节 商务谈判的签约 第三节 商务合同的相关知识 本章小结 基本训练 案例分析 实践训练 谈判游戏 第七章 国际商务谈判 先导案例 第一节 国际商务谈判概述 第二节 国际商务谈判中的文化差异 第三节 世界各国商人的不同谈判风格 本章小结 基本训练 案例分析 实践训练 谈判游戏 第八章 商务谈判礼仪 先导案例 第一节 谈判者的仪容仪表 第二节 谈判者的举止风度礼仪 第三节 商务谈判中的交际礼仪 本章小结 基本训练 案例分析 实践训练 主要参考文献

## &lt;&lt;商务谈判&gt;&gt;

## 章节摘录

插图：（一）交易对象的广泛性和不确定性任何商品流通客观上都是没有地区和国家界限的，只要是商品，从逻辑上讲，可以出售给任何人。

作为卖方，其商品销售范围具有广泛性；同理，作为买方，对所购商品的选择权也十分广泛。

因此无论是卖方还是买方，其谈判交易的对象遍及全国甚至全世界。

此外，为了使交易更加有利，也需要广泛接触交易对象。

但是，交易者总是同具体的交易对象谈判成交，不可能同广泛的对象成交，而具体的交易对象在各种竞争存在的情况下是不确定的。

这不仅是交易对象的要求和变化，而且也是自身方面的要求和变化所决定的。

（二）以获得经济利益为目的不同的谈判者参加谈判的目的是不同的，外交谈判涉及的是国家利益；

政治谈判关心的是政党、团体的根本利益；军事谈判主要是关系谈判双方的安全利益。

虽然这些谈判都不可避免地涉及经济利益，但常常是围绕着某一种基本利益进行的，其重点不一定是经济利益。

而商务谈判则十分明确，谈判者以获得经济利益为基本目的，在满足经济利益的前提下才涉及其他非经济利益。

虽然，在商务谈判过程中谈判者可以调动和运用各种因素，而各种非经济利益的因素也会影响谈判的结果，但其最终目标仍是经济利益。

在商务谈判中，谈判者都比较注意谈判所涉及的产品或技术的成本、效率和效益。

人们也通常以获取经济利益的好坏来评价一项商务谈判的成功与否，不讲求经济效益的商务谈判就失去了其价值和意义。

<<商务谈判>>

编辑推荐

《商务谈判》由高等教育出版社出版。

<<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>