

<<商务谈判实务>>

图书基本信息

书名：<<商务谈判实务>>

13位ISBN编号：9787111293163

10位ISBN编号：7111293169

出版时间：2010-1

出版时间：周贺来 机械工业出版社 (2010-01出版)

作者：周贺来 编

页数：296

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>

<<商务谈判实务>>

前言

随着我国市场经济的不断发展,以及全球经济一体化对我国企业融入国际市场的推进,商务谈判活动将会越来越频繁,它在经济活动中所起的作用也将越来越重要。

商务谈判成功与否对个人的发展、企业的生存,乃至社会经济的发展都将起着非常重要的作用。

商务谈判的能力已经成为现代社会财经与管理类专业人员必须具备的一种基本能力。

商务谈判既是一门科学,也是一门艺术,它需要一定的技巧、策略与智慧。

事实证明,谁学会了谈判的技巧,熟悉了谈判的策略,掌握了谈判的智慧,谁就能在激烈的商战中获胜,并最终给企业的发展带来贡献。

为了使更多的人了解商务谈判的技巧、策略与智慧,我们在总结前人成功谈判经验的基础上,针对市场营销、国际贸易、电子商务、工商管理,以及其他经济管理类相关专业的学生,编写了这本具有实务性的商务谈判教材,主要向这些专业的学生介绍商务谈判的基本知识、整体流程和相关技巧,并在最后给出了综合案例和实训建议。

本书具有体系结构合理,文字通俗易懂,案例丰富实用,版面设计新颖等特点,特别突出了作为教材用书的实用性和可操作性。

本书共11章,可分为四部分:第1章为基本知识部分,概括地介绍了商务谈判的含义、特征、内容、功能、方式、原则、成功标准等基本知识;第2~4章为活动准备部分,分别介绍了商务谈判之前的相关活动内容,即商务谈判的准备活动,商务谈判中的信息管理,以及商务谈判的整体流程;第5-9章为策略、技巧部分,分别介绍了商务谈判中的常用策略,商务谈判中的沟通艺术,谈判僵局及其破解方法,商务谈判中的礼仪常识,以及跨文化商务谈判的技巧;第10、11章为实践应用部分,分类介绍了各种商务谈判的内容及其实例,并给出了本课程实训操作的指导建议。

本书由周贺来主编,负责初期的整体策划和后期的统稿。

编者的分工情况如下:谢学军编写第1章,严贝妮编写第2章,关延虹编写第3章,周贺来编写第4、5章,韩鹏和崔静编写第6章,张建编写第7章,李国英编写第8章,赵超编写第9章,王雪莲和刘卫伟编写第10章,杨利红编写第11章。

本书在编写过程中,参考了许多文献资料,这些资料大多数在引用处作了标注,或列于参考文献中,在此对为本书的出版提供参考资料同仁们表示衷心的感谢。

由于编者水平有限。

书中难免有错误或不当之处,敬请读者批评指正。

<<商务谈判实务>>

内容概要

《商务谈判实务》介绍了商务谈判的基本概念、整体流程、实用技巧和相关策略，并在最后给出了各种类型的商务谈判综合案例，以及分项目设置的课程实训建议。

作为教材用书，本书突出实用性和可操作性，前9章设有“案例与讨论”、“本章小结”、“思考与实践”等项目，第10和11章分别为商务谈判分类实例讲解和综合模拟实训。

本书可作为高职高专院校市场营销、国际贸易、电子商务、工商管理、企业管理，以及其他经济与管理类各相关专业的教材，也可作为企业市场营销、销售管理、国际贸易、采购管理、技术管理、业务管理等各类业务人员自修、培训的参考书。

<<商务谈判实务>>

书籍目录

前言 第1章 商务谈判的基础知识 引例——T公司足不出户成功完成一次商务谈判 1.1 谈判的基本概念 1.2 商务谈判的含义与特征 1.3 商务谈判的内容与功能 1.4 商务谈判的方式 1.5 商务谈判原则与成功标准 1.6 案例与讨论 1.7 本章小结 1.8 思考与实践 第2章 商务谈判的准备活动 引例——F公司在商务谈判前的准备活动 2.1 商务谈判的人员准备 2.2 商务谈判的组织准备 2.3 商务谈判计划的制订 2.4 谈判现场的具体安排 2.5 案例与讨论 2.6 本章小结 2.7 思考与实践 第3章 商务谈判中的信息管理 引例——一次技术转让谈判中的信息处理 3.1 商务谈判信息概述 3.2 商务谈判信息的内容 3.3 商务谈判信息的收集 3.4 商务谈判信息的处理 3.5 案例与讨论 3.6 本章小结 3.7 思考与实践 第4章 商务谈判的整体流程 引例——中日货车索赔案的谈判过程 4.1 商务谈判流程的描述 4.2 商务谈判的开局阶段 4.3 商务谈判的磋商阶段 4.4 商务谈判的终结阶段 4.5 商务谈判后的工作内容 4.6 案例与讨论 4.7 本章小结 4.8 思考与实践 第5章 商务谈判中的常用策略 引例——日本与澳大利亚铁矿石谈判中使用的“疲备策略” 5.1 商务谈判策略概述 5.2 商务谈判流程中各阶段的策略 5.3 不同商务谈判地位的应对策略 5.4 按照对手的性格制订谈判策略 5.5 商务谈判中的其他策略 5.6 案例与讨论 5.7 本章小结 5.8 思考与实践 第6章 商务谈判中的沟通艺术 引例——一个商务谈判经典故事中的沟通应用 6.1 商务沟通概述 6.2 商务谈判中的语言沟通 6.3 商务谈判中的非语言沟通 6.4 商务谈判中的沟通技巧 6.5 案例与讨论 6.6 本章小结 6.7 思考与实践 第7章 谈判僵局及其破解方法 引例——2003年上海炒货协会与家乐福的“激烈谈判” 7.1 商务谈判僵局概述 7.2 谈判僵局产生的原因分析 7.3 破解谈判僵局的常用策略 7.4 案例与讨论 7.5 本章小结 7.6 思考与实践 第8章 商务谈判中的礼仪常识 引例——郑先生衣着“前卫”导致的谈判失败 8.1 商务礼仪的基本知识, 8.2 商务谈判准备阶段的礼仪 8.3 商务谈判过程中的礼仪 8.4 商务谈判中其他活动的礼仪 8.5 案例与讨论 8.6 本章小结 8.7 思考与实践 第9章 跨文化商务谈判的技巧 引例——与中国人谈生意是门大学问 9.1 国际商务谈判的特点与要求 9.2 文化差异及其对商务谈判的影响 9.3 跨文化商务谈判中的注意事项 9.4 案例与讨论 9.5 本章小结 9.6 思考与实践 第10章 商务谈判分类实例讲解 10.1 商品购销谈判及其实例 10.2 技术贸易谈判及其实例 10.3 其他类型的商务谈判及其实例 第11章 商务谈判综合模拟实训 11.1 模拟谈判的基本知识 11.2 制订商务谈判计划书 11.3 综合模拟实训的方案设计 11.4 商务谈判模拟大赛章程介绍 参考文献

<<商务谈判实务>>

章节摘录

插图：谈判，有狭义和广义之分。

狭义的谈判，仅指在正式场合下安排和进行的谈判。

而广义的谈判，则包括各种形式的“交涉”、“洽谈”、“磋商”等。

实际上，谈判活动本身就包括了“谈”和“判”两个紧密相连的环节。

按照我国《辞海》上的解释：“谈”为“说话或讨论”之意，就是当事人明确表达自己的意愿，或者阐述自己所要追求的目标，充分表达各方应当承担和享有的责、权、利等看法；而“判”是指“分辨和评判”，就是当事各方努力寻找各项权利和义务的共同一致的意见，以期通过相应的协议正式予以确认。

因此，可以看出，“谈”是“判”的前提和基础，“判”是“谈”的结果和目的。

不过，给谈判下一个大家都认同的定义，可能也还需要一个“谈判”的过程。

目前，出现在各类文献中关于谈判的定义纷繁复杂，比较有代表性的有如下几种：·“谈判的定义最为简单，而涉及的范围却最为广泛，每一个要求满足的愿望和每一项寻求满足的需要，都是诱发人们展开谈判过程的潜因。

只要人们为了改变相互关系而交换观点，只要人们是为了取得一致而磋商协议，他们就在谈判。

”——引自美国谈判学会主席杰勒德·I·尼尔伦伯格1968年所著的《谈判的艺术》·“所谓谈判是指有关各方为了自身的目的，在一项涉及各方利益的事务中进行磋商，并通过调整各自提出的条件，最终达成一项各方都较为满意的协议的不协调的过程。

”——引自英国学者P.D.V.马什1971年所著的《合同谈判手册》·“谈判是使两个或数个角色处于面对面位置上的一项活动。

各角色因持有分歧而相互对立，但他们彼此又互为依存。

他们选择谋求达成协议的实际行动，以便终止分歧，并在他们之间（即使是暂时性的）创造、维持、发展某种关系。

”——引自法国谈判学家克里斯托夫·杜邦所著的《谈判的行为、理论与应用》·“谈判是一种双方致力于说服对方接受其要求时所运用的一种交换意见的技能。

其最终目的就是要达成一项对双方都有利的协议。

”——引自美国著名谈判咨询顾问C·威恩·巴罗和格莱恩·P·艾森合著的《谈判技巧》在我国，也有很多学者为谈判下过定义，主要有以下几种观点：·“所谓谈判，乃是个人、组织或国家之间，就一项涉及双方利害关系的标的物，利用协商手段，反复调整各自目标，在满足己方利益的前提下取得一致的过程。

”·“谈判是谈判双方（各方）观点互换、情感互动、利益互惠的人际交往活动。

”·“谈判是指人们为了各自的利益而进行相互协商并设法达成一致意见的行为。

”综合以上的各种观点，可以看出：谈判就是参与各方为了协调彼此之间的关系，满足各自的利益需要，通过协商而争取达到意见一致的行为和过程，其本质是一种沟通活动。

由此可见，谈判就是一个过程。

在这个过程中，利益双方就共同关心的或志趣相同的问题进行磋商，协调和调整各自的经济、政治和其他利益，谋求妥协，从而使双方都感到是在有利的条件下达成协议，促成均衡。

谈判的目的是协调利益冲突，实现共同利益。

<<商务谈判实务>>

编辑推荐

《商务谈判实务》：21世纪高职高专财经类专业规划教材

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>