第一图书网, tushu007.com

<<商务沟通与谈判>>

图书基本信息

书名：<<商务沟通与谈判>>

13位ISBN编号：9787115237866

10位ISBN编号：7115237867

出版时间：2010-10

出版时间：人民邮电出版社

作者：张守刚　主编

页数：192

字数：301000

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

前言

随着我国经济的不断发展，对外经济交往也在不断增多。
尤其当前国际金融危机蔓延全球，许多国家相继采取各种形式的贸易保护政策，阻碍了全球经济的复苏，由此而产生的国际经济、贸易纠纷不断增多。
企业的收购、并购案频频发生，政府间的贸易摩擦不断，政府和企业层面急需具有商务谈判人才，高校应针对这种形势而加强商务谈判的教学与研究。
最近几年商务谈判类教材出版较多，我们认为商务谈判教材应该更深入地与企业实践相结合。
本团队长期专注于沟通、谈判领域的研究，并且与国内唯一专注从事沟通、谈判业务的上海邦智商务咨询公司合作，完成了许多项目，积累了丰富的实践经验。
借助这本书的出版，我们一方面希望将近几年来最新的沟通、谈判研究成果呈现给读者，另一方面也希望将几年来所从事的咨询、培训的相关项目案例、体会系统总结出来。
本教材依据“谈判=沟通+说服”的独创观点将商务沟通与商务谈判关系理清，并将教材分为上篇沟通篇与下篇谈判篇。
沟通作为谈判的基础篇，包括五个章节：沟通概述、沟通原理、沟通方式、沟通策略、沟通技能。
谈判作为在反复沟通基础上朝着共识方向的说服活动，该篇包括五个章节：谈判概述、谈判原理、谈判过程、谈判策略、谈判模拟。
本教材重点阐述了沟通与谈判的基本原理，紧密结合实际介绍了商务沟通、谈判的各种手段和方法，内容涵盖了商务沟通、谈判活动的大多数领域，且信息量大，体系新颖，案例丰富、经典，内容实用。
本教材可以帮助读者掌握商务沟通、谈判的基本技能，切实解决商务活动的沟通问题，提升读者的沟通、谈判艺术。
本书可作为应用型本科教材，也可作为企业管理人员以及实践岗位上的商务人员的培训、自学用书。
本书特色可以概括为“三统一”：第一，教材内容中在国内首先提出“谈判=沟通+说服”的观点，从而将沟通与谈判概念有机统一起来；第二，编者既有高校教学背景又有专业咨询公司的实践经验，保证内容理论与实践的和谐统一；第三，教材、配套资料（课件、教案、案例集）与专业网站相结合，能实现学生课堂教学与课外学习的统一。
本书的配套资料可参照本书末页说明索取。
本书由张守刚担任主编并统稿，由西安交通大学博士生导师、西安思源学院段兴民教授审定。
作者分工如下：张守刚编写第一章、第二章，周洁编写第三章、第四章，王丽娜编写第五章、第六章，胡欣编写第七章、第八章，周梦编写第九章、第十章。
编者在本书的编写过程中，翻阅和参考了大量与商务沟通和谈判相关的书刊资料，周云、郑芮、张海涛、韦灵美、罗玲帮助收集了大量具有实用价值的典型案例，在此一并致以衷心的感谢。
由于编写时间仓促，编者水平有限，书中难免存在错误和遗漏之处，敬请读者批评指正。

内容概要

本书依据“ 谈判=沟通+说服 ”的独创观点对商务沟通与商务谈判关系进行梳理，将教材分为上篇沟通篇与下篇谈判篇。
沟通篇作为谈判的基础，包括沟通概述、沟通原理、沟通方式、沟通策略及沟通技能等5章；谈判篇包括谈判概述、谈判原理、谈判过程、谈判策略及谈判模拟等5章。
　　本书重点阐述了沟通与谈判的基本原理，紧密结合实际介绍了商务沟通、谈判的各种手段和方法，内容涵盖了商务沟通、谈判活动的大多数领域。
全书体系新颖，案例丰富，内容实用，可帮助读者掌握商务沟通、谈判的基本技能，切实解决商务活动的沟通问题，提升读者的沟通、谈判艺术。
　　本书提供课件、教案、案例集，并有网站作为教学支持平台。
　　本书可作为应用型本科的教材，也可作为企业管理人员以及实践岗位上商务人员的培训、自学用书。

<<商务沟通与谈判>>

书籍目录

上篇　沟通篇　第一章　沟通概述　第二章　沟通原理　第三章　沟通方式　第四章　沟通策略　第五章　沟通技能　下篇　谈判篇　第六章　商务谈判概述　第七章　商务谈判原理　第八章　商务谈判过程　第九章　商务谈判策略　第十章　商务谈判综合演练　附录一　商务谈判环境分析模板　附录二　商务谈判比赛案例——房屋买卖谈判　附录三　商务谈判比赛案例——技术谈判　附录四　商务谈判比赛案例——合资谈判　附录五　商务谈判比赛案例——索赔谈判　主要参考文献　配套资料索取说明

章节摘录

插图：2.横向商务谈判横向商务谈判是指在确定商务谈判所涉及的主要问题后，开始逐个讨论预先确定的问题，在某一问题上出现矛盾或分歧时，就把这一问题暂时放在一边，先讨论其他问题，如此周而复始地讨论下去，直到所有问题都谈妥为止。
例如，在资金借贷商务谈判中，商务谈判内容要涉及货币、金额、利息率、贷款期限、担保、还款以及宽限期等问题，如果双方在贷款期限上不能达成一致意见，就可以把这一问题放在后面，继续讨论担保、还款等问题。
当其他问题解决之后，再回头来讨论这个问题。
这种商务谈判类型的核心就是灵活、变通，只要有利于问题解决，经过双方协商同意，讨论的条款可以随时调整。
具体商务谈判中可以把与商务谈判有关的问题一起提出来，一起研究讨论，使谈的问题相互之间有一个协商让步的余地，这非常有利于问题的解决。
例如，贷款期限不能确定，可与利率、还款及期限一起讨论磋商2～3遍，第一遍只是对列出的问题提出大致的意见与要求，互相摸摸底，交换一下初步的看法，第二遍再逐步确定所讨论的问题。
相对纵向商务谈判，横向商务谈判有以下优点。
（1）议程灵活，方法多样。
不过分拘泥于议程所确定的商务谈判内容，只要有利于双方的沟通与交流，可以采取任何形式。
（2）多项议题同时讨论，有利于寻找变通的解决方法。
（3）有利于更好地发挥商务谈判人员的创造力、想象力，更好地运用商务谈判策略和技巧。
（4）横向商务谈判适合于并列式复合问题的洽谈。
所谓复合式问题，是指那些自身还能分解出若干小问题的问题。
而并列式的复合问题是指复合问题中包含的若干小问题，各自独立存在，相互之间没有隶属关系。
正是因为它们是相互并列的，因而可以分别进行讨论。

编辑推荐

《商务沟通与谈判》：围绕“谈判=沟通+说服”的观点阐述基本理论，强调实践教学，有配套教学网站，提供教案、课件、补充案例等资料。
依据“谈判=沟通+说服”的观点理顺商务沟通与商务谈判的关系。
重视基本理论，强调实践教学，通过案例分析、谈判模拟、谈判大赛强化实践教学。
有配套教学网站，提供教案、课件、补充案例等教学资料。

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