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：9787300093215

10位ISBN编号：7300093213

出版时间：2008-6

出版时间：中国人民大学出版社

作者：徐文，谷泓 编

页数：201

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

随着我国社会主义市场经济的深入发展，商务谈判的理论、原则、策略、方法和实务技巧，是现代企业商务人员必须掌握的一项职业技能。
为此，我们从职业技能培养和高等职业素质教育的要求出发，以商务谈判的实务程序为基础，以谈判理论、原则、方法、策略与技巧为主线，设计了本教材的内容体系，力求生动、翔实、通俗易懂、首尾连贯地介绍现代商务人员必备的谈判能力与素质，系统地还原商务谈判实景，提出相关理论和方法供学生学习。
为了使本教材具有较强的可读性，并能达到引人入胜、首尾呼应、激发思考和实践的目的，我们在每一章中加入了“知识链接”、“案例链接”、“小思考”、“小知识”、“小故事”与“资料卡”等丰富多彩的版块，在丰富学生知识的同时，增强了学生阅读的兴趣，激发了学生主动搜集资料、认真领悟理论的兴趣，并在章末增加案例分析和技能训练项目以强化实训，辅导读者领会和熟练运用各种谈判策略与技巧。
本教材每一章内容同时配有“案例导入”、“学习重点”等栏目，引导学生主动学习谈判程序与谈判策略，突出了以培养学生应用能力、综合知识掌握能力为主线的教育特色，不仅强化了学生对策略、方法和技巧的学习，更注重学生在理念领悟和观念创新方面的综合素质。
本书针对现有谈判学教材中存在的问题：理论性过强，缺乏实践技能训练：实训内容过深，案例层次过高，不适合高职生的基础训练；理论与实践未能较好的衔接等，阐述了商务谈判实践中的程序、方法和技巧，以及各类操作和技术性问题，覆盖了商务谈判学中所有的实践环节内容，深入浅出、实例丰富，遵循“学以致用”的原则，对重点内容进行挖掘，强化了综合性、应用性和实践性。

书籍目录

第一章 导论第一节 商务谈判概述第二节 商务谈判的基本原则第三节 商务谈判的类型第二章 商务谈判的形式与内容第一节 商务谈判的形式第二节 商务谈判的内容第三节 商务谈判三部曲第三章 商务谈判的组织第一节 商务谈判人员的素质及构成第二节 商务谈判人员的管理第四章 商务谈判的准备第一节 谈判目标的选择与信息的搜集和分析第二节 谈判计划的制订第三节 模拟谈判第五章 商务谈判的程序第一节 商务谈判的开局阶段第二节 商务谈判的磋商阶段第三节 商务谈判的结束阶段第六章 商务谈判的策略第一节 价格谈判策略第二节 处理谈判僵局的策略和技巧第三节 不同形势下商务谈判的策略第七章 商务谈判的技巧第一节 倾听的技巧第二节 表达的技巧第三节 观察的技巧第八章 商务谈判的礼仪第一节 商务谈判礼仪的一般要求第二节 商务谈判过程中的各种礼仪第九章 文化差异对商务谈判的影响第一节 文化在商务谈判中所起的作用第二节 中国人的谈判风格和区域文化第三节 世界主要国家和地区的谈判风格参考文献

第一图书网, tushu007.com

章节摘录

第一章　导论　　第一节 商务谈判概述　　一、理解谈判　　在这样一个谈判社会中，人们日常的生活、工作几乎都和某种形态的谈判有关。
每个人每天都在和别人谈判，而我们似乎已经习惯了谈判，常常置身其中而浑然不觉。
国家、政府、公司、丈夫、妻子、父母、孩子……无论你扮演什么角色，都会被牵扯进某种形式的谈判中来。
沉默是金的时代已经过去，现在会谈才会赢！
（一）谈判的含义　　谈判是人们在日常生活中解决矛盾冲突的一种工具。
谈判和人们的生活密切结合，可以帮助人们思考，帮助人们解决各种各样的矛盾冲突。
长期以来，很多人不敢面对冲突。
因为他们既不了解冲突，也不知道如何解决冲突。
特别是在当今社会变迁日益加速，人们交往、利益摩擦日益增多的情况下，解决矛盾、冲突的能力已成为每个人在社会上生存的基本技能。
生活与事业上的赢家，永远是那些善于谈判、娴熟掌握谈判技巧、拥有谈判能力的人。
只要人们生活着、工作着，谈判就是每一个人必须面对的。
究竟什么是谈判呢？
谈判是由“谈”和“判”两个字组成。
“谈”就说话、讨论，是指双方或多方之间沟通和交流。
“判”就是分辨、评定、判决，就是决定一件事情。
谈判是人们为了消除分歧、改善关系、谋求共同的利益而相互交换意见、进行磋商的行为和过程。
其中，“谈”是为了得到“判”的结果，“判”是双方或多方追求的结果。
……

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