

<<商务谈判>>

图书基本信息

书名：<<商务谈判>>

13位ISBN编号：9787300123080

10位ISBN编号：7300123082

出版时间：2010-10

出版时间：中国人民大学出版社

作者：钟立影 等主编

页数：182

字数：280000

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

“高等职业教育课程建设与改革是提高教学质量的核心，也是教学改革的重点和难点。

”（教高【2006】16号）为此，我们潜心研究，不断摸索，在多年的教学改革和实践中，总结出一种适合高职教育的教学模式——“项目引领型”课程教学模式。

这种教学模式通过分析岗位群的职业标准，把工作需要的各种技能分解到不同的课程之中，对课程内容进行整合，使之符合相关职业标准要求；根据工作内容设计实训项目，使实训项目能够包含完成工作所需要的理论知识和专业技能。

“项目引领型”课程体系的构建可以解决课程之间的衔接问题和学生对知识的运用问题。

在教学过程中，教师不只是教，而且要指导学生去做，在做中发现问题，在学中解决问题。

此教学模式改变了教与学的传统模式，拓展了学生的思维空间，强化了学生的创新能力和操作能力。

本教材就是课程改革和建设的一项主要成果。

本教材以谈判流程为主线，设计了六个项目，主要有以下特色：1.每一个项目都可以独立操作，将其组合就是一个完整的谈判过程，教材内容更贴近职业实际。

2.谈判过程中需要的理论知识以学习任务的方式完成，不再强调系统性。

3.对项目的完成提出了具体的要求，设计了可供教师和学生参考的实训步骤，能够真正培养学生的实际操作能力，并在操作中激活学生的理论知识。

4.根据项目实施过程的需要，设置了“智囊团”、“备忘录”和“小案例”三个小模块。

“智囊团”主要为谈判建议与技巧，“备忘录”是谈判知识的拓展与储备，“小案例”则是涉及相关理论知识的实例。

5.每个项目后均设有“知识训练”，以强化学生所学的理论知识。

本教材的实用性和可操作性都非常强，既可作为高职高专市场营销及相关专业的教学用书，也可作为企业相关职业群体的培训用书。

本教材由唐山职业技术学院钟立群、孙彦东老师担任主编，唐山师范学院高东老师担任副主编，具体编写分工为：唐山职业技术学院钟立群、唐山师范学院高东老师编写项目一，唐山职业技术学院杨晶老师编写项目二，唐山职业技术学院李允老师编写项目三，唐山职业技术学院刘翠芳、黄耕老师编写项目四，唐山职业技术学院孙彦东老师编写项目五，唐山职业技术学院任淑艳老师编写项目六。

## <<商务谈判>>

### 内容概要

本教材以谈判流程为主线，设计了谈判准备、谈判开局、谈判报价、谈判磋商、谈判成交和谈判签约六个项目，实用性和可操作性都非常强。

既可作为高职高专市场营销及相关专业的教学用书，也可作为企业相关职业群体的培训用书。

## <<商务谈判>>

### 书籍目录

项目一 谈判准备 学习任务一 资料准备 学习任务二 进程准备 学习任务三 组织准备 学习任务四 谈判心理准备  
项目二 谈判开局 学习任务一 营造开局气氛 学习任务二 选择开局策略 学习任务三 完善开局礼仪  
项目三 谈判报价 学习任务一 掌握报价理论 学习任务二 实施报价 学习任务三 选择报价策略  
项目四 谈判磋商 学习任务一 认识磋商 学习任务二 讨价还价 学习任务三 处理僵局 学习任务四 让步  
项目五 谈判成交 学习任务一 辨识成交时机 学习任务二 促进成交 学习任务三 梳理与跟进成交  
项目六 谈判签约 学习任务一 商务谈判合同 学习任务二 商务谈判签约礼仪参考文献

## &lt;&lt;商务谈判&gt;&gt;

## 章节摘录

首先，商务谈判资料无论来源还是构成都比较复杂和广泛，因此，在资料的获取和鉴别上具有较大难度。

其次，商务谈判往往涉及己方和谈判对手有关资金、信用、经营状况等方面的信息，具有较强的机密性。

最后，商务谈判资料要求全面性与准确性，这对谈判的成败至关重要。

（一）整理己方资料1.己方的基本概况兵书云：知己知彼，百战不殆。

商务谈判不仅要最大程度地“知彼”，努力搜寻、熟悉谈判对手的相关资料，更应做到“知己”。

了解本企业的基本概况，可以更加明确己方企业的市场地位与竞争水平，这对在谈判中公正客观地确立己方谈判地位及制定正确的谈判策略十分重要。

这些信息包括本企业的发展历史、社会地位、经济实力、组织结构、主营业务、产品种类：销售规模、产品技术水平及研发方向、设备工艺能力、生产工作效率、管理水平、品牌知名度等情况。

只有对己方产品的规格、性能、质量、技术、应用、销售状况、市场竞争情况、供需状况等信息非常熟悉，才能更全面、客观地分析己方在谈判中的优势与劣势，真正有效地平衡双方的利益需求。

2.己方谈判所需资料（1）证照资质类资料。

市场经济首先是法制经济，市场经济中所有商品交易都离不开法律的保护与制约。

商务谈判前，谈判人员应仔细检查并准备好企业有效的营业执照、税务登记证、专利证书、商标证书、著作权证书、企业相关资质认定证书、有关部门出具的产品质量检验证书、企业及产品荣誉证书、授权函、经销协议、代理协议、法定代表人授权委托书以及其他佐证材料等文件，其中许多资料具有法律效力，能有力证明己方的行为效力、相应资格和企业地位，是获得对方信任的基础要件。

需要注意的是，所有己方证书、资料的复印件均应有法定代表人或经法定代表人正式授权人员的签名、签章，并加盖单位的公章。

有关授权函、经销协议及代理协议必须加盖委托方公章。

（2）产品技术资料。

产品技术资料是商品贸易谈判中的重要文件，特别是工业生产资料产品，必须附有数据详尽的技术说明资料。

产品的技术资料主要包括产品目录、产品样本、产品说明书、产品规格、产品技术指标、产品执行标准、产品性能、产品适用范围、产品设计要点、调试安装要求、产品检验标准等内容。

其中产品样本、产品说明书通常对产品的性能、构造、用途、使用方法和操作规程等进行具体说明，要求数据真实准确，并附有产品外观照片和结构图。

（3）产品样品及报价单。

准备好产品样品及报价单是商务谈判准备工作中的又一项重点内容，尤其是在参加国内外商品博览会、展销会的商务谈判中，精美的样品和翔实的报价单的作用不可小觑。

<<商务谈判>>

编辑推荐

《商务谈判》：21世纪高职高专规划教材·商贸类系列。

<<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>