

<<商务谈判>>

图书基本信息

书名：<<商务谈判>>

13位ISBN编号：9787302064527

10位ISBN编号：7302064520

出版时间：2005-2

出版时间：清华大学出版社

作者：杨晶

页数：431

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>>

内容概要

本书全面系统地阐述了商务谈判的理论、策略与方法，理论阐述前沿，框架结构新颖，内容全面，语言平实，案例丰富，可读性、实用性强。

共分为商务谈判基础、商务谈判策略、商务谈判实务和商务谈判案例四篇，在系统地介绍国内外各种商务谈判理论的基础上，重点分析了商务谈判活动的组织与管理、如何运用各种不同的商务谈判策略与技巧，并对常见具体业务谈判的开展进行了详尽地论述。

本书是市场营销、国际贸易、工商管理及其他经济管理类专业学生、MBA市场营销研究方向学生、营销部经理、商务部经理、企业管理人士及对商务谈判有兴趣的有识之士的理想读物，也是广大工商界人士、企业营销人员、业务人员和中高层管理人员的学习蓝本和操练要典。

<<商务谈判>>

作者简介

李晶，中国人民大学经济学博士，副教授。

已出版《商务谈判理论与实务》、《高技术企业市场营销战略》等学术著作，主编或参与编写教材多部。

发表了《商务谈判中报价的策略和技巧》、《商务谈判中的让步策略》、《商务谈判中“答”的艺术》等论文20余篇。

主要从事商务谈判、市

<<商务谈判>>

书籍目录

前言第一篇 商务谈判基础 第一章 商务谈判概论 第一节 商务谈判的内涵及特征 第二节 商务谈判的种类 第三节 商务谈判的基本原则 第四节 商务谈判的成功模式 第二章 谈判活动的组织与管理 第一节 谈判人员的组合 第二节 谈判环境因素的调研与分析 第三节 对谈判对手的调研与分析 第四节 制订切实可行的谈判方案 第五节 谈判现场的布置与安排 第六节 谈判活动的管理 第三章 谈判心理活动分析 第一节 商务谈判心理概述 第二节 谈判中的需要心理 第三节 谈判中的谋略心理 第四节 谈判中的成功心理 第五节 谈判中的群体心理 第四章 谈判的思维逻辑 第一节 思维的分类 第二节 谈判中的思维艺术 第三节 谈判中的逻辑艺术 第五章 谈判中的礼仪与禁忌 第一节 基本社交礼仪 第二节 商务谈判中的礼仪 第三节 不同谈判对手的禁忌 第四节 国际商务礼俗与禁忌 第六章 不同的谈判风格 第一节 美国人的谈判风格 第二节 德国人的谈判风格 第三节 法国人的谈判风格 第四节 英国人的谈判风格 第五节 俄罗斯人的谈判风格 第六节 日本人的谈判风格 第七节 拉美人的谈判风格 第八节 非洲人的谈判风格 第九节 中国人的谈判风格第二篇 商务谈判策略 第七章 谈判各阶段的策略与技巧 第一节 商务谈判的阶段划分 第二节 开局阶段的策略与技巧 第三节 报价阶段的策略和技巧 第四节 磋商阶段的策略与技巧 第五节 成交阶段的策略与技巧 第八章 驾驭谈判进程 第九章 突破谈判僵局 第十章 回避商务风险 第十一章 商务谈判要诀 第十二章 商务谈判策略与技巧纵揽第三篇 商务谈判实务 第十三章 合同签订及纠纷谈判 第十四章 货物买卖谈判 第十五章 知识产权谈判 第十六章 合资合作谈判 第十七章 商务代理谈判 第十八章 “三来一补”谈判第四篇 商务谈判案例附录一：谈判能力测验附录二：国际货物买卖谈判协议参考格式

<<商务谈判>>

章节摘录

4. 技术资料的交付 技术资料是许可方将技术转让给被许可方的重要手段。

应规定技术资料交付的时间、地点、验收办法以及使用的文种等。

许可方通常希望使用本国文字, 被许可方应力争选择对自己最有利的文种。

为防止技术资料在托运过程中发生意外, 应规定交付前的风险由谁承担以及发生意外后的解决办法。

5. 保密问题 在专利许可证贸易中, 转让的专利是公开的, 由于公开发明技术内容是发明获得专利的必要条件, 因而不存在保密问题。

但由于与专利密切相关的技术秘密常同专利一同转让, 技术秘密一旦扩散或公开, 许可方就失去了权利存在的基础。

因而被许可方应该对许可方提供的技术秘密负有保密的义务, 并且规定被许可方掌握技术秘密的职工在一定时期内不得接受同行业竞争对手的聘用。

被许可方也可要求许可方承担一些保密义务, 如许可方对被许可方提供的合同工厂的地址、生产能力、产品种类、人员设备等承担保密义务。

对保密事项双方应商定保密的范围措施、期限以及泄密的自我批评及处置办法。

6. 担保问题 许可方应对其专利和技术秘密提供有限的担保, 包括专利技术的有效性, 许可方是合法的专利权人, 许可证项下的专利和技术秘密未做抵押转让, 按照许可方提供的专利技术和技术秘密制造的特定产品能达到预先商定的质量标准, 且技术不涉及人身安全及造成环境污染等。但许可不能保证专利权不会遭到异议或无效诉讼。

被许可方应保证提供合同工厂里所需要的合格原材料, 并按期付给使用费等。

双方必须详细规定合同产品性能的各项技术指标、验收程序、方法和手段以及验收合同产品的时间、地点及参加人员等。

一旦合同产品出现质量就有章可循。

7. 侵权的诉讼问题 在许可证合同有效期内, 第三者可以对许可证项下的专利技术提出异议或指控, 或者第三者侵犯了许可证下的专利权。

为了对付这些潜在问题, 双方应在业务谈判中做出如下规定。

(1) 当许可证项下的专利权受到侵犯或被第三者提出指控时, 许可方负有提出起诉及对第三者控告出庭应诉的义务, 被许可方负有及时将有关事项通知许可方的义务, 或者由许可方承担费用而由被许可方出庭应诉。

(2) 在专利权诉讼期间, 被许可方有权暂时停止支付提成费或按约定的数额支付提成费, 如果许可方败诉, 则被许可方可终止支付提成费。

(3) 若许可方的专利权在合同有效期内被宣布无效, 许可方应赔偿被许可方由此造成的一切经济损失。

(4) 对专利许可证合同的变更、修改等事宜, 应以专利权的效力及内容为依据拟定修改变更的范围。

如果许可证合同期限与专利权有效期不同步, 应明确规定被许可方在合同期满后能否继续使用许可方的专利技术。

.....

<<商务谈判>>

媒体关注与评论

书评本书特点： · 全面系统地阐述了商务谈判的理论、策略与方法； · 理论阐述前沿，框架结构新颖； · 内容全面，语言平实，案例丰富，可持性、实用性强。

<<商务谈判>>

编辑推荐

本书特点：
· 全面系统地阐述了商务谈判的理论、策略与方法；
· 理论阐述前沿，框架结构新颖；
· 内容全面，语言平实，案例丰富，可持续性、实用性强。

<<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>