

<<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：9787302226673

10位ISBN编号：7302226679

出版时间：2010-8

出版时间：清华大学出版社

作者：金依明，杜海玲 主编，许彩霞，杨娜 副主编

页数：249

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;商务谈判实务&gt;&gt;

## 前言

商场如战场，虽然不见刀光剑影，却充满了智慧与胆略的较量。

商场角逐常常体现在商务谈判中。

商务谈判既是一门有着丰富内涵的融合多方面知识为一体的综合性学科，又是一项充满艺术和科学的人类活动，它已成为现代企业日常经营中不可或缺的一部分。

随着我国社会主义市场经济体制的建立和完善、全球化进程的加快、市场竞争的加剧，企业对商务谈判人才的需求日益增加，同时市场经济运行需要高素质的谈判人才。

本书吸收了商务谈判学最新的理论和实践研究成果，以扎实理论、突出应用、培养技能为目标，教材覆盖了商务谈判实践环节中主要的内容，深入浅出、案例丰富，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。

在内容处理上注重理论与实践有机结合，着力于培养学生的综合运用能力和实践操作能力。

全书共9章，分为商务谈判基本原理篇、商务谈判基本程序篇和商务谈判基本技能篇。

第一篇包括商务谈判概述、商务谈判心理和思维、国际商务谈判；第二篇包括商务谈判准备和商务谈判过程；第三篇包括商务谈判策略、商务谈判技巧、商务谈判僵局的破解、商务谈判礼仪与礼节。

本书作者在广泛阅读和借鉴国内外同类出版物的基础上，进行了系统的比较研究，除了商务谈判的基本原理外，全书系统阐述了商务谈判的基本程序、商务谈判过程中的沟通、策略、技巧，以及僵局的处理、商务谈判中的礼仪礼节、国际商务谈判等内容，使商务谈判体系更加完整、合理。

但商务谈判是经济管理类专业的一门技能性很强的应用型课程，具有较强的实用性和可操作性。

为了体现上述原则，我们从应用型高级人才培养的要求出发，以商务谈判的实务程序为线索，以谈判的原则、方法、策略和技巧为核心，构建了教材的内容体系，力求生动、易懂、实用，系统而真实地反映商务谈判的实务内容与技巧。

书中案例力求新颖，语言通俗易懂、选材实用生动，可读性强。

在结构安排上，按学习目标、开篇案例、正文、本章小结、综合练习和实践练习为顺序，循序渐进，由浅入深，培养读者分析和解决问题的能力。

本书可作为高等学校管理类、经济类专业及其他相关专业的商务谈判课程教材，也可供自学者和实际从事商务工作的人员参考阅读。

## <<商务谈判实务>>

### 内容概要

本书以扎实理论、突出应用、培养技能为目标，在内容处理上注重理论与实践有机结合，着力于培养学生综合运用能力和实践操作能力。

内容共分三篇9章，分为商务谈判基本原理篇、基本程序篇和基本技能篇。

第一篇包括商务谈判概述、商务谈判心理和国际商务谈判；第二篇包括商务谈判准备和商务谈判过程；第三篇包括商务谈判策略、商务谈判技巧、商务谈判僵局的破解和商务谈判礼仪与礼节。

每章正文前有学习目标和开篇案例，而且正文中穿插相关案例，章末有本章小结、综合练习和实践练习，有利于培养和提高学习者的综合素质和实践技能。

本书配有完整的教学课件，可从<http://www.tupwk.com.cn>网站下载。

## &lt;&lt;商务谈判实务&gt;&gt;

## 书籍目录

第一篇 商务谈判基本原理第1章 商务谈判概述 1.1 商务谈判的概念和特点 1.1.1 商务谈判的基本概念 1.1.2 商务谈判的特点 1.2 商务谈判的构成要素 1.3 商务谈判的类型和内容 1.3.1 商务谈判的类型 1.3.2 商务谈判的内容 1.4 商务谈判的原则 1.5 商务谈判的模式 1.5.1 商务谈判的价值评判标准 1.5.2 商务谈判的成功模式第2章 商务谈判心理和思维 2.1 商务谈判心理 2.1.1 商务谈判心理的概念 2.1.2 商务谈判心理的特点 2.1.3 商务谈判的需要 2.1.4 商务谈判的心理禁忌 2.1.5 商务谈判心理挫折的预警机制 2.2 商务谈判思维 2.2.1 商务谈判思维的概念 2.2.2 商务谈判中的思维类型 2.3 商务谈判者的素质 2.3.1 商务谈判者应具备的基本心理素质 2.3.2 商务谈判者应具备的业务素质 2.3.3 商务谈判者应具备的综合能力第3章 国际商务谈判 3.1 国际商务谈判的特点和基本要求 3.1.1 国际商务谈判的含义 3.1.2 国际商务谈判的重要性 3.1.3 国际商务谈判的特点 3.1.4 国际商务谈判的原则 3.1.5 国际商务谈判的基本要求 3.2 商务谈判风格的国别比较 3.2.1 商务谈判风格的特点和作用 3.2.2 不同国家的谈判风格 3.2.3 中西方商务谈判风格比较 3.3 文化差异与国际商务谈判 3.3.1 文化差异产生的原因 3.3.2 文化差异对国际商务谈判的影响 3.3.3 处理国际商务谈判文化差异的对策第二篇 商务谈判基本程序第4章 商务谈判准备 4.1 商务谈判信息准备 4.1.1 商务谈判信息准备的主要内容 4.1.2 谈判信息的搜集途径 4.1.3 谈判资料的整理与分析 4.2 商务谈判的人员准备 4.2.1 谈判者应具备的素质 4.2.2 谈判队伍的规模 4.2.3 谈判者的配备 4.2.4 谈判班子成员的分工与合作 4.3 商务谈判物质条件的准备 4.3.1 谈判场所的设施 4.3.2 谈判房间的布置 4.3.3 食宿安排 4.4 商务谈判计划方案的制定 4.4.1 选择谈判对手 4.4.2 制定谈判目标 4.4.3 确定谈判的地点和时间 4.4.4 确定谈判的议程和进度 4.4.5 制定谈判的对策 4.5 模拟谈判 4.5.1 模拟谈判的必要性 4.5.2 模拟谈判的过程 4.5.3 模拟谈判的人员选择 4.5.4 模拟谈判的总结第5章 商务谈判过程 5.1 商务谈判开局阶段 5.1.1 开局阶段的含义、特点及作用 5.1.2 开局阶段的主要任务 5.2 商务谈判报价阶段 5.3 商务谈判磋商阶段 5.3.1 关于交易条件的磋商 5.3.2 商务谈判磋商过程中对谈判局势的正确评估 5.3.3 商务谈判磋商过程中的拒绝艺术 5.4 商务谈判结束阶段 5.4.1 商务谈判终结的判断 5.4.2 商务谈判结束的方式 5.4.3 商务谈判结束后的谈判总结第三篇 商务谈判基本技能第6章 商务谈判策略 6.1 商务谈判策略概述 6.1.1 商务谈判策略的含义 6.1.2 商务谈判策略的特征 6.1.3 商务谈判策略的作用 6.1.4 商务谈判策略的分类 6.2 商务谈判各阶段策略 6.2.1 开局阶段策略 6.2.2 磋商阶段策略 6.2.3 成交阶段策略 6.3 商务谈判中针对谈判对手的策略 6.3.1 攻心战 6.3.2 擒将战 6.3.3 意志战第7章 商务谈判技巧 7.1 商务谈判语言技巧概述 7.1.1 商务谈判语言的分类 7.1.2 商务谈判语言技巧运用的重要性 7.1.3 商务谈判语言技巧的运用原则 7.2 商务谈判中的有声语言技巧 7.2.1 陈述技巧 7.2.2 问与答的技巧 7.2.3 听与辩的技巧 7.2.4 说服的技巧 7.3 商务谈判中的行为语言技巧 7.3.1 眼睛语言 7.3.2 嘴巴语言 7.3.3 腿部语言 7.3.4 手势语言 7.4 不同形势下的商务谈判技巧 7.4.1 谈判形势概述 7.4.2 优势谈判技巧 7.4.3 劣势谈判技巧 7.4.4 均势谈判技巧第8章 商务谈判僵局的破解 8.1 商务谈判僵局概述 8.1.1 商务谈判僵局的定义 8.1.2 僵局形成的原因 8.1.3 商务谈判僵局处理的原则 8.2 僵局的处理方法 8.2.1 避免僵局的产生 8.2.2 处理僵局的方法 8.3 破解商务谈判僵局的策略和技巧 8.3.1 采取横向式的谈判打破僵局 8.3.2 替代方案 8.3.3 更换谈判者或者由领导出面打破僵局 8.3.4 从对方的漏洞中借题发挥打破僵局 8.3.5 利用“一揽子”交易打破僵局 8.3.6 有效退让打破僵局 8.3.7 适当馈赠打破僵局 8.3.8 场外沟通打破僵局 8.3.9 以硬碰硬打破僵局第9章 商务谈判礼仪与礼节 9.1 商务谈判礼仪 9.1.1 迎送礼仪 9.1.2 交谈礼仪 9.1.3 会见礼仪 9.1.4 谈判礼仪 9.2 商务谈判礼节 9.2.1 见面礼节 9.2.2 日常交往礼节 9.2.3 电话联系礼节 9.2.4 仪容仪表礼节参考文献

## &lt;&lt;商务谈判实务&gt;&gt;

## 章节摘录

插图：4) 重视个人力量法国人大多注重依靠自身力量达成交易，愿以自己的资金从事经营，因而他们办事不勉强。

一般情况下，法国公司的组织结构单纯，自上而下的层次不多，比较重视个人力量，很少集体决策。从事谈判也大多由个人承担责任，决策迅速。

法国商人大多专业性强，熟悉产品，知识面广。

即使是专业性很强的商务谈判，他们也能一个人独当几面。

5) 时间观念不强对别人要求严格，对自己比较随便是法国人时间观的一大特点。

在商业往来或社会交际中经常迟到或单方面改变时间，而且总会找出一大堆冠冕堂皇的理由。

在法国社交场合，有个非正式的习惯，主客身份越高，来得越迟。

所以，与法国人谈判，就需要学会忍耐。

但是，法国人对于别人的迟到往往不予原谅，对于迟到者，他们会很冷淡地接待。

5. 俄罗斯人的谈判风格苏联解体后，出现了许多独立的国家，但是与我国贸易比较频繁、地理位置比较接近的要数俄罗斯。

我国东北地区已经把对俄贸易作为发展对外贸易的重要组成部分。

因此，研究俄罗斯人的谈判风格具有较大的现实意义。

1) 固守传统，缺乏灵活性由于受前苏联计划经济体制的影响，俄罗斯人带有明显的计划经济体制的烙印，习惯照章办事、上传下达。

在进行正式谈判时，他们喜欢按计划办事，如果对方的让步与他们原定的具体目标相吻合，容易达成协议；如果有差距，使他们让步则特别困难，甚至他们明知自己的要求不符合客观标准，也不妥协让步。

2) 节奏缓慢，效率低下俄罗斯有一句古老的谚语说：“如果你打算出门旅行一天，最好带上一周的面包。”

因为在俄罗斯，难以预料和不确定的因素太多，包括谈判中的时间和决策，行政部门的干预、交通和通信的落后。

他们认为，时间是非线性的，没有必要把它分成一段一段地加以规划。

谈判时俄罗斯人不太提出讨论提纲和详细过程安排，谈判节奏松弛、缓慢。

他们绝不会让自己的工作节奏适应外商的时间安排。

而且俄罗斯人谈判，往往喜欢带上各种专家，这样不可避免地扩大了谈判队伍，各专家意见不一也延长了谈判时间，减慢了谈判节奏。

因此，与俄罗斯人谈判时，切勿急躁，要耐心等待。

## <<商务谈判实务>>

### 编辑推荐

《商务谈判实务》理论与实践相结合。

在阐述商务谈判基本原理、基本程序的基础上，突出商务谈判实务的应用，并配有综合练习和实践练习加以巩固。

案例丰富、针对性强。

每章针对具体内容配有丰富、实用的案例，帮助读者更好地把握知识点。

体例新颖，提高读者的阅读兴趣，帮助读者学以致用。

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>