

<<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：9787302289814

10位ISBN编号：7302289816

出版时间：2012-7

出版时间：清华大学出版社

作者：丁玉书，时永春 主编

页数：319

字数：478000

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>

<<商务谈判实务>>

内容概要

三尺桌面风起云涌，八方英才唇枪舌剑，如何在谈判桌上不辱使命、稳操胜券，《高职高专经管类专业核心课程教材：商务谈判实务（第2版）》围绕着“备局，开局、对局，结局”这条主线，阐述了商务谈判的全过程，并对商务谈判礼仪、商务谈判沟通、商务谈判策略、商务谈判人员素质及商务谈判各类合同进行了详细的介绍。通过“参考案例”开阔学生视野，通过“实践课堂”提高学生的商务谈判素质，通过“活学活用”巩固学生商务谈判知识、锻炼商务谈判的能力。

《高职高专经管类专业核心课程教材：商务谈判实务（第2版）》既适用于高职高专国际贸易、市场营销等经济类相关专业的教学，又可作为工商企业管理人员的职业教育和岗位培训用书，还可作为商务谈判、企业营销、国际贸易、旅游等各种商务活动指南，对于广大社会自学者也是一本非常有益的参考读物。

<<商务谈判实务>>

书籍目录

第一章 商务谈判概述

第一节 商务谈判含义

一、谈判就在我们身边

二、商务谈判的含义

三、商务谈判的意义

四、商务谈判基本要素

第二节 商务谈判类型与特征

一、商务谈判类型

二、商务谈判的基本特征

第三节 商务谈判的基本原则与方法

一、商务谈判的目的和基本原则

二、商务谈判的基本方法

第四节 商务谈判的程序

一、准备

二、询盘

三、发盘

四、还盘

五、接受

六、签约

参考案例

本章小结

课后作业

实践课堂

活学活用

参考答案

第二章 商务谈判人员的构成和素质要求

第一节 商务谈判人员的构成

一、谈判人员选拔的原则

二、谈判人员的最佳规模

三、谈判小组成员的分工

四、谈判成员的选择

第二节 商务谈判人员的素质要求

一、良好的道德修养

二、良好的心理素质

三、敏锐的观察能力

四、优雅的风度

五、掌握相应的商务知识

第三节 商务谈判人员的素质培养

一、塑造品德

二、提升修养

三、增强能力

四、丰富知识

五、锻炼心理

第四节 谈判能力及综合素质测试

一、谈判能力测试

<<商务谈判实务>>

二、谈判者综合素质测试

参考案例

本章小结

课后作业

实践课堂

活学活用

参考答案

第三章 商务谈判心理分析

第一节 商务谈判心理概述

一、商务谈判心理的概念和特点

二、商务谈判的需要和动机

三、商务谈判中人的个性分析

四、认识商务谈判中人的感觉和知觉规律

第二节 商务谈判心理策略的运用

一、商务谈判人员的情绪控制

二、商务谈判人员心理挫折的克服

三、正确理解肢体语言

四、正确利用谈判期望心理

参考案例

本章小结

课后作业

实践课堂

活学活用

参考答案

第四章 商务谈判准备

第一节 确定谈判目标

.....

第五章 商务谈判开局

第六章 商务谈判磋商

第七章 商务谈判结局

第八章 商务谈判礼仪

第九章 商务谈判沟通

第十章 商务谈判策略

第十一章 商务合同谈判

参考文献

<<商务谈判实务>>

章节摘录

版权页：插图：谈判人员的最佳规模是多大？

这是选拔人员、组成商务谈判队伍时要首先考虑的问题。

从最理想的角度看应该是一个人，即所谓的个体谈判。

个体谈判也称一对一的谈判，是指谈判双方各自只派出一名谈判人员而进行的谈判。

个体谈判的最大好处是能保证谈判者在最短的时间内根据谈判桌上的情势变化做出及时的判断和反应，从而产生较高的谈判效率。

避免了因谈判人员增多带来的角色分工、信息沟通等内部协调问题造成的低效率。

然而，在现代社会中，商务谈判往往比较复杂，通常需要涉及各方面的专业知识，所运用的资料、信息也是海量的，这些都是任何某一方面的个别专家力所不能及的，是个人的知识、能力及精力所无法独揽的。

这就要求选择若干人员组成一个谈判小组，进行集体谈判。

那么如何确定参与集体谈判人员的最佳规模呢？

如前所述，谈判人员选拔的规模原则就是根据商务谈判的具体情形确定与之相匹配的人数。

根据国内外的谈判经验，一般的商务谈判，人数规模控制在4人左右最佳。

在具体评判谈判队伍最佳规模时，主要考虑以下因素。

（1）谈判小组的工作效率。

谈判小组是一个既有分工又有协作的集体，如要有效地开展工作，内部的意见交流必须畅通。

谈判要求高度的集中统一，必须能对问题做出及时而灵活的反应。

谈判人员多、意见就多，不容易把不同的意见全部集中起来。

在高度紧张、复杂多变的谈判活动中，要达到上述要求，谈判班子的规模过大是不可取的。

从大多数的谈判实践来看，工作效率比较高时的人数规模控制在4人左右。

（2）有效的管理幅度。

管理学上认为任何一个领导者能有效地管理其下属的人数总是有限的，即管理的幅度是有限的。

在紧张、复杂、多变的商务谈判活动中，既需要充分发挥个人的独创性和独立的应变能力，又需要内部协调统一和一致对外，因此，谈判小组领导者的有效管理幅度只能是三四个人。

超出此限度，内部的协调和控制就会发生困难。

（3）谈判涉及的专业知识范围。

一项商务谈判特别是一个大型交易项目的谈判，会涉及许多专业知识，但这并不意味着谈判就需要各种具备相应专业知识的人同时参加。

通常情形下，一项大型谈判多采用分阶段、分内容的方式进行，各方组成不同的谈判小组，举行不同轮次的谈判。

谈判的不同阶段所涉及的主要专业知识的种类是有限的，只要谈判班子的成员具备这几种主要的专业知识就可胜任。

某些非常专门或具体细节谈判可以安排另外的小型谈判予以解决，或者请某些方面专家作为谈判班子的顾问，给谈判人员献计献策或提供咨询服务，不必扩大谈判班子的规模。

另外，也可以根据不同阶段的需要进行人员的调换，以控制谈判小组的规模。

三、谈判小组成员的分工 谈判小组是一个既有明确分工，又需互相协作的集体。

每个成员在小组中都有各自不同的角色定位，同时，在谈判进程中要围绕谈判的目标和具体的方案与其他小组成员彼此呼应和配合。

这其中分工是基础，没有分工就没有配合。

所谓分工，就是要根据谈判内容和个人专长，明确各自的职责。

（一）权威人员的分工 谈判小组是团队作战，其战绩取决于整个团队的综合实力。

权威人物就是把谈判组成员凝聚起来、形成合力的中心人物。

商务谈判中权威人员是决定谈判方案能否成功实施的关键因素。

谈判的权威人员主要包括主谈人和谈判组长。

<<商务谈判实务>>

1.主谈人 主谈人是指在谈判桌上主持谈判的人。

主谈人的任务是将谈判小组研究制定的谈判目标策略在谈判桌上予以实现。

他是谈判中的灵魂人物，一般由经验丰富、精通业务及商务谈判知识的人担任。

同时，因主谈人是谈判过程的组织者、谈判进程的掌控者，所以主谈人也需具有较强的组织、协调和决策能力，能把所有的谈判组成员团结起来，共同完成己方的任务，在关键时刻，敢于决断，敢于拍板决定谈判中的重要事项。

在大项成套项目或者高科技交易谈判中，主谈人可以分为商务主谈和技术主谈。

根据谈判的性质、内容和阶段，主谈人可以由不同身份的人来担任。

比如，购买原材料、零部件的谈判，可由采购员、采购部经理、生产厂长或负责该项目的经理担任主谈人；产品销售方面的谈判，则可以由销售员、业务主管或负责该方面的项目经理担任主谈人。

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>