第一图书网, tushu007.com

<<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：9787542918192

10位ISBN编号：7542918192

出版时间：2007-4

出版时间：立信会计

作者：张炳达

页数：304

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

前言

随着商务活动的日趋频繁，商务谈判已成为经济活动中的一个重要环节。
可以说，谈判在当今社会经济生活中几乎无处不在。
工商企业大量地利用外资、引进技术，企业界人士的对外交往日益增多，各种各样的贸易活动与日俱增，各式各样的谈判无时无刻不在进行；国内的企业间、部门间也是如此，随着企业间各种商务往来及合作交流的增加，谈判已成为人们必不可少的日常工作之一。
毫不夸张地讲，我们现在比以往任何时候都需要了解和掌握商务谈判方面的基本知识，对谈判策略和技巧的运用已成为提高商品竞争力、扩大成交额、维护商家利益的一个重要因素。
谈判并不是一件轻而易举的事情，它既是一门科学，又是一门艺术。
谈判桌上风云变幻，波澜起伏，不仅会使缺乏经验的谈判者束手无策，即使是老练的谈判人员，有时也会遭遇穷于应付、难有作为的局面。
我们不能指望依靠玩弄诡计和欺诈来谋取谈判的胜利，现代谈判强调的是合作与多赢，构建和谐社会和强调可持续发展应成为主旋律。
掌握谈判这门艺术就是为了争取更多地创造多赢谈判的结局，它是企业经营成功的一个重要因素与手段。
本书以国际、国内商务活动为对象，立足商务活动实践，较为全面、深刻地阐述了商务谈判的基本理论、策略与方法，全书由浅入深，把谈判理论与实战操作紧密结合，覆盖了谈判实践的诸多方面，并能紧扣企业现状和发展需要。

内容概要

本书以国际、国内商务活动为对象，立足商务活动实践，较为全面、深刻地阐述了商务谈判的基本理论、策略与方法，全书由浅入深，把谈判理论与实战操作紧密结合，覆盖了谈判实践的诸多方面，并能紧扣企业现状和发展需要。
全书以案例引导出理论，并以理论阐释案例。
案例分析时，不是从单方面的甲方，或乙方的角度去分析，而是将谈判中的甲、乙双方置于同一平台展开深度剖析，让读者全景式地透视谈判一方如何出招，另一方又如何接招、拆招，从中汲取有益的谈判经验，并防范那些不规范的、风险性的操作。

书籍目录

第一章　商务谈判概述 阅读材料：测试：你是谈判高手吗? 第一节　商务谈判的概念与特征　引导案例　一、什么是商务谈判　二、商务谈判的特征　第二节　在谈判区谈判　引导案例　一、谈判区的定义　二、谈判区的作用 第三节　商务谈判的原则　引导案例　一、尽量扩大总体利益　二、善于营造公开、公平、公正的竞争局面　三、明确目标，善于妥协 第四节　商务谈判的类型　引导案例　一、按谈判方式分类　二、按谈判人员分类　三、按谈判目标分类　四、按交易地位分类　五、按所属部门分类　六、按谈判地点分类　七、按谈判内容分类　第五节　商务谈判的环节　引导案例　一、谈判准备阶段　二、正式谈判阶段　三、谈判结束阶段第二章　商务谈判准备阶段 阅读材料：谈判专家为江苏某酒业集团咨询项目谈判案例 第一节　商务谈判的信息准备　引导案例　一、谈判对手信息的准备　二、谈判内容信息的准备　第二节　商务谈判的人员准备　引导案例　一、根据项目大小和难易，确定谈判班子的阵容　二、根据项目的重要程度组织谈判班子　三、根据对手的特点配备谈判班子　第三节　商务谈判方案的制定　引导案例　一、建立谈判目标　二、编制谈判方案　三、拟定谈判议程　第四节　商务谈判前的模拟演习　引导案例　一、模拟谈判的定义　二、模拟谈判的要求第三章　商务谈判实质阶段 阅读材料：一项国际工程招标项目的谈判 第一节　商务谈判开局　引导案例　一、谈判开局的方式　……第四章　商务谈判终结与合同签订第五章　商务谈判的技巧　第六章　商务谈判礼仪与禁忌第七章　世界各国商人的谈判风格参考书目

章节摘录

这是一种巧妙而又危险的让步方式。
开始作出的让步幅度巨大，但在接下来的谈判中则坚持己方的立场，丝毫不作出让步，使己方的态度由骤软转为骤硬，同时也会使对方由喜变忧，又由忧变喜，具有很强的迷惑性。
开始的巨大让步将会大幅度地提高买方的期望，不过接下来的毫不退让和最后一轮的小小让步会很快抵消这一效果。
这是一种很有技巧的方法，它向对方暗示，即使进一步的讨价还价也是徒劳的。
但是，这种方式本身也存在一定的风险性。
首先，它把对方的巨大期望在短时间内化为泡影，可能会使对方难以适应，影响谈判顺利进行。
其次，开始作出的巨大让步可能会使卖主丧失在高价位成交的机会。
这种方式可称为“危险型”。
7．退中有进这种让步方式代表一种更为奇特和巧妙的让步策略，因为它更加有力、巧妙地操纵了对方的心理。
第一轮先作出一个很大的让步，第二轮让步已经到了极限，但在第三轮却安排小小的回升（对方一般情况下当然不会接受），然后在第四轮里再假装被迫作出让步，一升一降，实际让步总幅度未发生变化，却使对方得到一种心理上的满足。
这种方式可称为“欺骗型”。
8．一次性这是一种比较低劣的让步方式。
在谈判一开始，就把民政局己方所能作出的让步和盘托出，这不仅会大大提高对方的期望值，而且也没有给己方留出丝毫的余地。
接下来的完全拒绝让步显得既缺乏灵活性，又容易使谈判陷入僵局。
这种让步方式只能称为“低劣型”。
（四）让步的策略磋商中，每一次让步，不但是为了追求自己的满足，同时还要充分考虑到对方的最大满足。
谈判双方在不同利益问题上相互给予对方让步，以达成谈判和局为最终目标。
以己方的让步换取对方在另一问题上的让步的策略，称为互利互惠的让步策略；在时空上。
以未来利益上的让步换取对方近期利益上的让步称为予远利谋近惠的让步策略；若谈判一方以不作任何让步为条件而获得对方的让步也是有可能的，称为己方丝毫无损的让步策略。
1．互利互惠的让步策略谈判不会是仅仅有利于某一方的洽谈。
一方作出了让步，必然期望对方对此有所补偿。
获得更大的让步。
一方在作出让步后，能否获得对方互惠互利的让步，在很大程度上取决于该方商谈的方式：一种是所谓的横向谈判，即采取横向铺开的方法，几个议题同时讨论、同时展开、同时向前推进；另一种是所谓的纵向深入方法，即先集中解决某一个议题，而在开始解决其他议题时，已对这个议题进行了全面深入的研究讨论。
采用纵向商谈，双方往往会在某一个议题上争持不下，而在经过一番努力之后，往往又会出现单方让步的局面。

编辑推荐

《商务谈判实务》由立信会计出版社出版。

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