

<<现代商务谈判理论与实务>>

图书基本信息

书名：<<现代商务谈判理论与实务>>

13位ISBN编号：9787562925873

10位ISBN编号：7562925879

出版时间：2007-8

出版时间：武汉理工大学出版社

作者：贾书章

页数：362

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>

<<现代商务谈判理论与实务>>

前言

大多数人认为谈判是谈判家的事，是外交家的事，是政府的事、是国家的事，与普通老百姓没有关系。

实际上任何人每天的学习、工作、生活、娱乐始终没有离开谈判，谈判是人类生活与交往的基本能力要求，也许你并没有意识到你的行为中的谈判成分。

“谈判”是西方人的惯用语，用中国人的惯用语来表述“谈判”就是“商量”。

小到家庭成员的生活交流，大到国与国之间的交往，如家庭电器的采购方案，国家间的贸易冲突解决，都是通过沟通、协调、商讨来解决的。

谈判最早是用于解决人与人之间的矛盾和冲突，部落之间的利益冲突，之后逐步用于协调团体内部或团体之间的关系、社会伙伴间的谈判、外交上的国与国之间关系的谈判、军事冲突的谈判。

随着社会的进步和生产力水平的提高，社会商品剩余增加，推动了商品交换与流通。

上世纪末本世纪初。

世界经济一体化进程加快，区域贸易活动迅速扩张。

人类从心理到行为都开始服从于商业文明，特别是跨区域、跨国界的商业文化的规范。

商务谈判开始渗透到人们生活的各个层面，它蕴含着极其丰富的社会情景。

因此，国内和国际商务谈判理论与学说的研究也从原来的对外谈判、对国与国之间关系谈判、军事谈判逐渐转向商务谈判研究，也开始循着商务活动的规范化，商业理论系统化方向发展。

商务谈判理论融合性地解决了人际、事件冲突和促进商务活动的有效沟通。

<<现代商务谈判理论与实务>>

内容概要

商务谈判作为一门学科的历史并不长，商务谈判理论的研究发展，和其他理论一样，仁者见仁。智者见智，形成了不同的理论解释和分类观点。

本书力求将这些观点能比较全面的介绍给大家。

由于商务谈判的情景是变化多端的，各种谈判形式千差万别，对这些理论的应用取决于谈判者的判断力、经验和水平。

唯有锻炼才能成熟，大量的积累方至炉火纯青。

<<现代商务谈判理论与实务>>

书籍目录

第一章 商务谈判概述 第一节 商务谈判的概念、特点与种类 第二节 商务谈判的原则与作用 第三节 商务谈判的价值评价 第四节 商务谈判的基本内容与模式 第五节 商务谈判的产生与发展 本章小结 中英文对照专业名词 复习思考题 【案例】中美纺织品贸易谈判为什么屡试屡挫

第二章 商务谈判的有关理论 第一节 商务谈判理论概述 第二节 商务谈判的理论体系 第三节 其他理论在商务谈判中的应用 本章小结 中英文对照专业名词 复习思考题 【案例】撒切尔夫人的强硬谈判术

第三章 商务谈判的准备 第一节 商务谈判的组织人事准备 第二节 商务谈判的信息准备 第三节 商务谈判的环境分析 第四节 商务谈判者的心理及心理准备 第五节 商务谈判的其他准备 第六节 商务谈判方案的制定 本章小结 中英文对照专业名词 复习思考题 【案例】大型项目谈判组织

第四章 商务谈判的基本程序 第一节 探询 第二节 谈判 第三节 小结 第四节 再谈判 第五节 终结 第六节 重建谈判 本章小结 中英文对照专业名词 复习思考题 【案例】雕刻厂的报价

第五章 商务合同文本的谈判 第一节 商务合同的概念和拟定原则 第二节 商务合同的种类和内容 第三节 商务合同的撰写与基本格式 第四节 商务合同的审核与报批 本章小结 中英文对照专业名词 复习思考题 【附录】购销合同范本

第六章 商务谈判的价格及价格谈判 第一节 商务谈判的价格 第二节 商务谈判的价格博弈态势与谈判形式 第三节 价格谈判的准备 第四节 价格谈判的过程 本章小结 中英文对照专业名词 复习思考题 【案例】金融大王的谈判风格

第七章 商务谈判的签约与履约 第一节 谈判结果的评价 第二节 谈判结束前的技术准备 第三节 商务谈判结束的机会利用 第四节 商务谈判合同的签订 第五节 商务谈判合同的履行 第六节 商务合同的变动 第七节 商务谈判的后期管理 本章小结 中英文对照专业名词 复习思考题 【案例】澳、德、中三国合作矿业开发谈判

第八章 商务谈判的策略及技巧 第一节 商务谈判策略与技巧概述 第二节 商务谈判的总体策略 第三节 商务谈判的阶段性策略 第四节 商务谈判的态势策略 第五节 商务谈判的对象策略 第六节 商务谈判技巧 本章小结 中英文对照专业名词 复习思考题 【案例】价格谈判

第九章 商务谈判的艺术 第一节 商务谈判的思维艺术 第二节 商务谈判的语言艺术 第三节 商务谈判的心理运用艺术 本章小结 中英文对照专业名词 复习思考题 【案例】某玻璃企业的设备引进

第十章 商务谈判中的法律约束与风险防范 第一节 商务谈判的法律约束 第二节 商务谈判的风险分析 第三节 商务谈判风险的规避 本章小结 中英文对照专业名词 复习思考题 【案例】某房地产项目的汇率风险

第十一章 商务谈判礼仪 第一节 商务礼仪概述 第二节 谈判人员的个人基本礼仪 第三节 商务谈判的基本社交礼仪 本章小结 中英文对照专业名词 复习思考题 【案例】木炭谈判

第十二章 国际商务谈判 第一节 国际商务谈判概述 第二节 国际商务谈判的环境 第三节 国际商务谈判的过程与策略选择 第四节 世界主要国家和地区的商业习惯 本章小结 中英文对照专业名词 复习思考题 【案例】欧亚国际贸易公司

第十三章 文化因素与商务谈判 第一节 文化的概念 第二节 文化对谈判的影响 第三节 不同国家和地区的文化对谈判的影响 第四节 职业特征对谈判的影响 本章小结 中英文对照专业名词 复习思考题 【案例1】日本与澳大利亚的煤铁谈判 【案例2】迪斯尼乐园参考文献

<<现代商务谈判理论与实务>>

章节摘录

3. 谈判者要有高度的敏感性谈判活动的变化、特征, 都会通过谈判情报信息反映出来。一个好的谈判者, 能及时、准确地认识和掌握那些充斥于企业、日常家庭生活及休闲时间的各类信息情报, 表现出职业的敏感性。

这种敏感性, 还表现在对一切有利于目标实现的机遇, 时刻都有清醒的认识并能抓住不放。

在目标确定之后, 时刻警惕, 头脑清醒, 又能及时判明影响目标实现的蛛丝马迹。

4. 谈判者要敢于冒险, 善于冒险生活中充满着竞争, 保护伞下的平静生活, 不会永远存在下去。

因此, 要敢于牺牲已经得到的利益来换取更大的成功。

当然, 在决策大起大落时, 应该是完全理智的, 而不是带有强烈的感情色彩。

困难与挫折是人生中的正常现象。

风平浪静, 安逸的生活, 使人退化。

要敢冒风险, 喜欢挑战, 战胜困难与挫折, 显现出超人的能力, 并实现自我价值。

(四) 良好的调控能力是反败为胜的基石在商务谈判中, 谈判者会遇到各种各样的问题、困难和阻碍, 由此引起谈判人员心理波动, 产生挫折是不可避免的。

在商务谈判中, 无论是什么原因引起的谈判者的心理挫折, 都会对谈判的圆满成功产生不利的影

响。谈判是人与人之间斗智斗勇的一项交际活动, 需要谈判者全力以赴, 始终保持高度的敏感性和思辨能力。

任何形式的心理挫折、情绪激动, 都必然分散谈判人员的注意力, 造成反应迟钝、判断能力下降, 而这一切都会使谈判人员不能充分发挥个人潜能, 从而无法取得令人满意的谈判结果。

要克服心理挫折对商务谈判的不利影响, 调整好谈判人员的临场心态, 及时调整谈判策略, 反败为胜

。

<<现代商务谈判理论与实务>>

编辑推荐

<<现代商务谈判理论与实务>>

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>