

<<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：9787564205263

10位ISBN编号：7564205261

出版时间：2009-7

出版单位：上海财经大学出版社有限公司

作者：张炳达，周琼琼 编著

页数：315

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

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。

本书最大的特点是：以案例引导出理论，并以理论阐释案例。

案例分析时，不是单方面地从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。

<<商务谈判实务>>

书籍目录

前言第一章 商务谈判理论基础 第一节 商务谈判的内涵与特征 第二节 商务谈判的原则 第三节 商务谈判的分类 第四节 商务谈判的过程第二章 商务谈判的准备工作 第一节 商务谈判前的信息收集 第二节 商务谈判的组织准备 第三节 商务谈判计划的制定 第四节 商务谈判前的模拟第三章 商务谈判的开局与磋商 第一节 商务谈判的开局阶段 第二节 商务谈判的磋商阶段第四章 商务谈判的终结与合同签订 第一节 商务谈判终结的判断 第二节 商务谈判终结的方式 第三节 合同的签订与担保 第四节 合同的履行与纠纷处理第五章 商务谈判的策略与技巧 第一节 商务谈判的策略 第二节 打破僵局的技巧 第三节 应对威胁的技巧 第四节 拒绝对手的技巧 第五节 谈判中的语言技巧第六章 商务谈判的礼仪 第一节 商务谈判的基本礼仪 第二节 日常交往礼仪 第三节 涉外商务礼仪与禁忌第七章 文化差异对商务谈判的影响 第一节 文化差异与谈判分析 第二节 世界各地商人的谈判风格参考文献附录

<<商务谈判实务>>

章节摘录

插图：二、商务谈判的特征商务谈判是一项集政策性、技术性、艺术性于一体的社会经济活动，它除了包含一系列经济活动的特点以外，同样具有一般谈判的特征。

因此，在讨论商务谈判特征之前，有必要先了解一下谈判的共性。

什么是谈判？

谈判是人们为了协调彼此之间的关系，满足各自的需要，通过协商而争取达到意见一致的行为和过程。

人类为什么要谈判呢？

从本质上说，谈判的直接原因是因为参与谈判的各方有自己的需要，或者是自己所代表的某个组织有某种需要，而一方需要的满足又不可能无视他方的需要。

因此，谈判双方参加谈判的主要目的，就不能仅仅以只追求自己的需要为出发点，而是应该通过交换观点进行磋商，共同寻找使双方都能接受的方案。

例如，发展中国家与工业发达国家谈判建立一个合资企业，由发展中国家提供生产场地，发达国家提供先进技术。

举办这样一个合资企业，发达国家的目的和需要可能是：利用技术上的优势，通过举办合资企业的形式，绕过直接贸易的障碍，开拓发展中国家广阔的市场或扩大原有市场份额，以期获得长期丰厚的利润。

而发展中国家的目的和需要可能是：利用先进技术，提高本国的生产水平，获得丰厚利润，进而积极争取出口，开拓国际市场。

显然，双方的目的和需要会涉及和影响他方需要的满足，在谈判中任何一方都是既统一又矛盾的。

其统一性表现为，如果双方都要达到各自的目的，就必须通过建立合资企业来实现。

其矛盾性表现为，发达国家的目的是要开拓发展中国家的市场，获得高额利润；发展中国家的目的是吸收外国先进技术，提高国内技术水平，积极发展出口，而不是单纯让出国内市场。

总之，没有市场，拥有先进技术的发达国家就不感兴趣；同样，没有先进技术，发展中国家就难以接受。

<<商务谈判实务>>

编辑推荐

《商务谈判实务》为高职高专国际商务核心课程系列之一。

<<商务谈判实务>>

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>