第一图书网, tushu007.com

<<现代商务谈判>>

图书基本信息

书名：<<现代商务谈判>>

13位ISBN编号：9787565410321

10位ISBN编号：7565410322

出版时间：2013-1

出版时间：东北财经大学出版社有限责任公司

作者：李品媛

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

内容概要

《21世纪高等院校市场营销专业精品教材:现代商务谈判(第2版)》内容全面、脉络清楚，策略与实践部分针对性强，理论结合实践，深入浅出，既具备深刻的知识性，又具备较好的易读性，注重商务谈判理论的诠释和挖掘，注重读者的理解深度，力争全方位提高商务谈判人员的谈判能力。

<<现代商务谈判>>

书籍目录

第1章谈判概要 1.1谈判的含义 1.2现代经济社会离不开谈判 1.3谈判的特征 本章案例 复习思考题 自我评估测验试题一 第2章谈判理论 2.1博弈论与谈判 2.2公平理论与谈判 2.3“ 黑箱 ”理论 2.4信息论与谈判 本章案例 复习思考题 自我评估测验试题二 第3章谈判的基本原则 3.1谈判是双方的合作 3.2避免在立场上磋商问题 3.3提出互利选择 3.4区分人与问题 3.5坚持客观标准 本章案例 复习思考题 自我评估测验试题三 第4章谈判准备 4.1谈判人员准备 4.2谈判所需知识的积累和信息的收集 4.3拟订谈判方案 4.4物质条件的准备 本章案例 复习思考题 自我评估测验试题四 第5章不同国家商人的谈判风格 5.1日本人的谈判风格 5.2美国人的谈判风格 5.3俄罗斯人的谈判风格 5.4欧洲人的谈判风格 5.5阿拉伯人的谈判风格 5.6拉美人的谈判风格 本章案例 复习思考题 自我评估测验试题五 第6章谈判策略 6.1互利型谈判策略 6.2对我方有利型的谈判策略 本章案例 复习思考题 自我评估测验试题六 第7章成交的技巧 7.1讨价还价策略 7.2掌握让步艺术 7.3把握成交机会 7.4利用直觉 本章案例 复习思考题 自我评估测验试题七 第8章破解谈判陷阱 8.1识破交易中的阴谋诡计 8.2陷害谈判对手的卑鄙伎俩 8.3冲突与谈判 本章案例 复习思考题 自我评估测验试题八 第9章怎样排除谈判中的障碍 9.1打破僵局 9.2改变谈判中的劣势 9.3学会处理反对意见 9.4控制谈判气氛 本章案例 复习思考题 自我评估测验试题九 第10章谈判中的语言艺术 10.1谈判中的语言表达 10.2倾听对方的讲话 10.3成功地运用发问 10.4巧妙地回答对方的提问 本章案例 复习思考题 自我评估测验试题十 第11章谈判心理 11.1谈判的心理基础 11.2知觉在谈判中的作用 11.3谈判中的心理挫折 11.4谈判成功的心理素质 本章案例 复习思考题 自我评估测验试题十一 第12章个性与谈判 12.1谈判中的角色 12.2期望水平 12.3能力与谈判 12.4性格与谈判 本章案例 复习思考题 自我评估测验试题十二 第13章谈判合同的履行 13.1签订合同应注意的事项 13.2谈判协议的鉴证和公证 13.3谈判协议的履行 13.4谈判协议的变更、解除、转让与纠纷处理 本章案例 复习思考题 自我评估测验试题十三 附录自我评估测验试题参考答案

章节摘录

版权页： 插图： 北欧主要是指挪威、丹麦、瑞典、芬兰等国家，也称斯堪的纳维亚国家。
北欧是一个文化、经济高度发达的地区。
这几个国家地域广阔，人口稀少，社会政治、经济十分稳定，与世界各地的贸易交往也具有较长的历史。
首先，北欧人十分讲究文明礼貌，也十分尊重具有较高修养的商人。
他们在与外国人交往时比较讲究礼仪。
不论是正式，还是非正式谈判，他们如果是东道主，会安排得有条不紊，尽量让客人满意。
其次，北欧人对自己产品的质量非常看重，其产品质量在世界上也是一流的。
近几年，他们更倾向于具有高附加值的、高度专业化的产品出口。
他们在工作期间严肃认真、一丝不苟，但娱乐时也决不工作。
再次，北欧人在谈判中十分沉着冷静，即使在十分关键时刻也不动声色，耐心、有礼貌，但他们不喜欢无休止地讨价还价。
如果他们与你做生意，主要是因为他们确认你的公司的产品在市场上是十分优秀的，他们信得过你，但如果你只为自己利益着想，忽视了他们的利益或建议，他们就会改变对你的看法，很可能放弃与你合作。
最后，北欧人的一个共同特点就是喜欢桑拿浴，这已经成为他们生活中的一部分。
如果你与北欧人洽商，他们请你洗桑拿浴，说明你受到了他们的欢迎，这是个好的开端。
但如果你不能适应长时间的热气，也要提出，这不是丢面子的事情。
在许多情况下，你可以在洗桑拿浴时与他们交谈，这可以免除正式谈判的许多不便。

编辑推荐

《21世纪高等院校市场营销专业精品教材:现代商务谈判(第2版)》是一门研究现代商务谈判活动及其规律性的学科，是一本系统介绍现代商务谈判理论、实践策略的教材，可作为普能视等院校和职业技术校营销、管理专业的本专科生及企业中高级商务谈判人员和管理人员的培训教材与读物。

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