

<<商务谈判>>

图书基本信息

书名：<<商务谈判>>

13位ISBN编号：9787565500077

10位ISBN编号：7565500070

出版时间：2010-6

出版时间：韦维 中国农业大学出版社 (2010-06出版)

作者：韦维 编

页数：302

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>>

前言

依据国家教育部关于“培养与全面建设小康社会相适应，德、智、体、美等全面发展，具有综合职业能力，在生产、服务、技术和管理第一线工作的高素质的高级应用型专门人才”的高等职业教育的人才培养目标，为满足高等职业教育教材建设适应我国经济建设高速发展需要的要求，我们编写了这本《商务谈判》。

商务谈判是一项复杂而充满挑战的特殊商务活动，需要品格上、心理上、才能上出类拔萃的优秀人才，而人才需要长期的培养，教育又是人才培养的重要手段。

通过商务谈判的教学，使学生真正掌握谈判的原理和一定的谈判技能，并能提高自己的综合素质和可持续发展的能力，这是高等职业教育的课题，也是我们编写本书的初衷。

全书共8章，韦维任主编，王婉芳、曹玮和杨应杰任副主编。

具体撰稿分工是：韦维编写第六章和第七章；王婉芳编写第八章；曹玮编写第一章和第四章；杨应杰编写第二章；李佳萦编写第三章；胡永盛编写第五章；韦维负责总体框架的设计、编写大纲的审定、各章初稿的修改和全书总纂及统稿定稿。

李佳萦负责初稿的排版。

本教材在编写过程中，参考了国内外大量的书籍和文章，得到中国农业大学出版社和广西生态工程职业技术学院的大力支持与帮助，同时也得到了各编委所在院校的大力支持，在此一并向他们致以诚恳的谢意。

商务谈判是一门综合性很强的应用型学科，涉及的知识面极其广泛，内容非常丰富，本书所包含的内容也许并不可能涵括商务谈判的所有内容，在理论和操作中还有许多问题还有待商务谈判研究和实际工作者的努力探索。

我们愿意在读者的批评与建议下不断完善这一教材。

谢谢！

<<商务谈判>>

内容概要

本书是一本介绍现代商务谈判知识和商务谈判技能的高等职业教育教材，主要内容有：商务谈判概述，商务谈判准备，商务谈判过程，商务谈判的策略，商务谈判技巧，商务谈判的危机处理，商务谈判礼仪和商务谈判实务等内容。

本教材视野宽阔，内容丰富翔实；设计独特，案例新颖；针对性、可操作性和趣味性较强。本书既有对商务谈判原理和规律的透彻分析，又有对商务谈判实务和技巧的详细介绍，同时加入了丰富而生动的案例分析和阅读材料。

还设计了有利于培养学生实操能力的技能训练和活动设计等环节。

本书适用于各类高职高专院校经济类专业的商务谈判教学，可用作企业中高级商务谈判人员和管理人员培训的教材与读物，也是相关人士学习商务谈判知识、掌握商务谈判技能的好教材。

<<商务谈判>>

书籍目录

第一章 商务谈判概述 第一节 商务谈判概念及其特征 第二节 商务谈判的基本内容及其原则
第三节 商务谈判的类型及其基本模式 本章小结 复习思考题 活动设计第二章 商务谈判准备
第一节 商务谈判的信息资料准备 第二节 商务谈判的物质准备 第三节 商务谈判的人员准备
第四节 谈判计划的制定; 第五节 商务谈判心理准备本章小结 复习思考题 活动设计第三章
商务谈判的过程 第一节 商务谈判开局与摸底 第二节 商务谈判报价与磋商 第三节 商务谈判
的签约与履约 第四节 商务谈判有效沟通 本章小结 复习思考题 活动设计第四章 商务谈判的
策略 第一节 商务谈判策略的概述 第二节 开局阶段的谈判策略 第三节 报价阶段的谈判策略
第四节 磋商阶段的谈判策略 第五节 成交与签约阶段策略 本章小结 复习思考题 活动设计
第五章 商务谈判常用技巧 第一节 语言沟通的技巧 第二节 非语言沟通技巧 第三节 把控商
务谈判开局、中场、终局的技巧 第四节 不同谈判风格的应对技巧 本章小结 复习思考题 活动
设计第六章 商务谈判的危机处理 第一节 僵局危机的处理 第二节 劣势危机的处理 第三节
异议危机的处理 第四节 谈判气氛的控制 本章小结 复习思考题 活动设计第七章 商务谈判礼
仪 第一节 商务谈判人员的个人礼仪修养 第二节 商务谈判迎来礼仪 第三节 商务谈判过程的
礼仪 第四节 宴请礼仪 第五节 商务谈判中的其他礼仪礼节 第六节 各国(地区)商人的不同
谈判风格 本章小结 复习思考题 活动设计第八章 商务谈判实务 第一节 货物买卖谈判.....参
考文献

<<商务谈判>>

章节摘录

搜集第一手资料通常是为了弥补第二手资料在某些关键问题方面的不足而进行的。

这两方面的资料都不可缺少，需要因时、因地、因人而异地进行搜集和分析。

2.直接调查法 直接调查法是由谈判人员通过与有关人员的直接接触来搜集、整理情报资料的方法。

这种直接调查有很多具体形式和方法。

直接调查是一种目的性、针对性很强的调查方法。

其方式运用灵活，其途径主要有以下几个方面。

(1) 向对方企业内部知情人了解。

如对方现在或过去的雇员、对方领导部门的工作人员、对方内部受排挤人员等。

(2) 向与对方有过贸易往来的人了解。

如对方的客户、对方的供货商。

(3) 向对方的有关人员了解。

如在会议或社交场合通过与对方的重要助手或顾问的交往探取情报，通过银行账户了解对方的财政状况等。

3.实际观察法 实际观察法是指调查者在调查现场对被调查事物及被调查者的行为与特点进行观察测度的一种信息资料准备方法，分为纵向观测与横向观测两种。

纵向观测是在不同时间里对谈判对手进行分析观察，借以取得一连串连续、完整的记录，供谈判决策时参考；横向观测是在一个特定时间和外界条件下，对谈判对手的各种活动进行观察，由点到面了解谈判对手的有关情况，揣摩对手。

实际观察法的形式主要有以下几种。

(1) 参观对方生产的经营场地。

如参观对方的公司、工厂等，以明了对方实情。

(2) 安排非正式的初步洽谈。

通过各种预备性的接触，创造机会，当面了解对方的态度，观察对方的意图。

这种预备性接洽的好处很多，它不仅可以使双方有机会正面观察谈判对手的意图，而且可以使对方对己方的谈判诚意有所了解，有助于谈判双方在平等、互利、互谅、互让的谈判气氛中进行通力合作。

(3) 购买对方的产品进行研究。

将对方的产品拆开后进行检验，分析其结构、工艺等，以确定其生产成本。

(4) 搜集对方关于设计、生产、计划、销售等资料。

运用观察法，具有获得信息量大、面广、准确的特点。

但在观察中面对大量的信息，应避免主观、片面，还应对所观察的材料认真加以鉴别，防止以假充真、以次充好的情况出现。

在搜集到相关信息之后，商务谈判者必须进行有关的分析，才能透过这些信息的背后找到有利于己方的谈判因子。

<<商务谈判>>

编辑推荐

《商务谈判》是高职高专教育“十二五”规划建设教材。

<<商务谈判>>

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>