

<<现代商务谈判-经济管理类>>

图书基本信息

书名：<<现代商务谈判-经济管理类>>

13位ISBN编号：9787566104243

10位ISBN编号：7566104241

出版时间：2012-8

出版时间：陈伟、杨晓蒙、吴显英 哈尔滨工程大学出版社 (2012-08出版)

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>



## 书籍目录

第一章 商务谈判概述 第一节 谈判与商务谈判 第二节 商务谈判的种类 第三节 商务谈判的地位与功能 第四节 国际商务谈判 思考题 案例 中欧谈判一波三折——中国加入WTO谈判征程中的经典案例 第二章 商务谈判的原则与程序 第一节 商务谈判的原则 第二节 商务谈判的价值评价标准 第三节 商务谈判的程序 第四节 商务谈判的政治背景及制度背景 第五节 商务谈判的经济文化背景 第六节 谈判对手的背景 思考题 案例 拉塞尔谈判目标的实现 第三章 商务谈判的相关理论 第一节 当代主要谈判理论概述 第二节 谈判的需要理论 第三节 原则谈判法 第四节 成功谈判者的心理素质 第五节 结构理论在贸易谈判中的应用 第六节 心理学理论在商务谈判中的应用 第七节 博弈论在商务谈判中的应用 思考题 案例 一场未见输赢的谈判 美日半导体谈判 第四章 商务谈判的准备 第一节 谈判人员的组织 第二节 谈判信息的收集 第三节 谈判方案的拟订 第四节 物质条件的准备 思考题 案例 一次争取银行优惠贷款的谈判 第五章 谈判过程中的策略技巧 第一节 开局阶段的策略技巧 第二节 报价磋商阶段的策略技巧 第三节 达成协议阶段的策略技巧 第四节 突破谈判僵局的策略技巧 思考题 案例 谈判危机的化解 第六章 商务谈判策略 第一节 互惠型谈判策略 第二节 利己型谈判策略 第三节 处于不同地位的谈判策略 第四节 对付不同风格谈判对手的策略 思考题 案例 著名青年企业家尤伯罗斯奥运资金筹集策略 第七章 商务价格谈判 第一节 影响价格的因素分析 第二节 价格谈判中的各种价格关系 第三节 技术价格的谈判 思考题 案例 冶金公司巧买组合炉及自动冶炼设备 第八章 合同条款的谈判 第一节 合同条款谈判的原则 第二节 合同条款的构成 第三节 合同条款谈判 第四节 签订合同与合同的履行 第五节 谈判协议的鉴证和公正 第六节 谈判协议的履行 第七节 谈判协议的变更、解除与纠纷处理 思考题 案例 合同的成功签订 第九章 商务风险的规避 第一节 商务活动的风险分析 第二节 商务风险的预见与控制 第三节 规避风险的手段 思考题 案例 一次有风险的谈判 第十章 各国商务谈判风格 第一节 跨文化商务谈判与谈判风格 第二节 日本人的谈判风格 第三节 美国人的谈判风格 第四节 俄罗斯人的谈判风格 第五节 欧洲人的谈判风格 第六节 阿拉伯人的谈判风格 第七节 拉美人的谈判风格 思考题 案例 我国企业引进设备的一次谈判 参考文献

## 章节摘录

版权页：插图：二、人际关系背景“人际关系”在复杂的国际商务谈判中有重要的作用，有人把它称为“润滑剂”“催化剂”。

在国际商务谈判中的人际关系，是指谈判手、谈判手所属国、企业、公司、部门的领导、行政管理人員之间的关系。

这种关系可能是自然人的，也可能是法人之间的；可以是近期的，也可以是历史的关系。

从历史角度划分，人际关系可分为初次交易和多次交易两种。

1.初次交易 初次交易即第一次谈判。

双方不认识，也未有交易历史，这一点对谈判人有不利的一面。

因为陌生和不了解会花费谈判人员的时间，延迟谈判进程。

在初次交易中，要求起步不乱，不能因为不了解而草率从事。

在初次谈判中，谈判的特点是：以敬为上，摸底为先，战而不激，收而不死。

也就是说，谈判手互相表示敬重，力求留下好印象，让对手放松警惕，制造自由谈话的环境，为后面的谈判创造气氛。

话题可以是与谈判标的相关内容，可以是对方的谈判目的。

初次交手时，意见明确，立场坚定，但不刺激对方。

在遇到对方的攻击时，不正面回击，保持温和的气氛，维持初交的美好印象。

无论结果如何，谈判的收场不作绝对的答复，既不完全否定，也不完全肯定，除非自己的谈判目标完全实现，对方又对谈判结果满意，才可以明确表态。

不宜作断然的评价，要以“光明、可能与机会”等评价来收场，争取以后在“熟悉时”再谈判。

2.多次交易 有过交往的谈判手对手总有一些“底数”，如对手的习性、风格以及个人的经历，这都会给人以信心。

因此，一般在交易桌上、桌下气氛都较为友好、随便。

老对手经历了以往的谈判，彼此之间有了一定的了解，有了共同的语言，双方更容易适应对方，也更容易趁合适的机会达到自己的目标。

多次交易的谈判特点体现为：直截了当、随便但也会有足够的重视；或者会带“个人色彩”，甚至会使用“不公开手法”。

前者为正常的、健康的谈判特征，它是多次交易的结果；后者是不正常、违法的，它是由于人的弱点而导致的。

前者会使交易长期稳定并得以发展；后者则会使交易陷于泥坑而不能发展，甚至会出现合同纠纷和其他不愉快事件。

人相熟后谈起来比较随便，成交也方便。

但人相熟后，个人交往成分变重，“私人”色彩过浓，就有可能使谈判脱离集体、组织的控制。

在私下交往中，双方都有可能利用对方的弱点，以失小利占大便宜。

比如，一方在企业利益上让一大步，而另一方则为他个人组织免费或半免费的多国旅行；或者一方要另一方多给佣金回扣，然后再退回给另一方点数。

这种交易谈判就已从公开转入“地下”。

从大量事例来看，这种交易都会是“短命的”，这种行为终将使他们走入自己挖的坟墓中。

但的确有一些“老朋友”式的谈判比较成功。

只要是某某熟悉的先生参加谈判，双方就都有信心，而且提出的条件都会互相予以考虑，对双方业务发展就会很有好处；但这些“老朋友”谈判的最大特点就是“公开性”，谈判从不回避第三者，或者反过来说，总有其他的人员陪同。

谈判的结果行家们也认为客观、公正。

成功的谈判要善于运用“熟人”的优越条件。

即使在掺杂了“熟人”之间私人利益的方式下谈判，只要“分寸”掌握得当，对谈判结果而言也是可以避害求利的。

有的谈判通过中间人进行，属中间斡旋交易。

中间人一般被视为“缓冲器”。

不论有什么情况产生，都可通过该“缓冲器”予以周旋。

那么，在斡旋交易中，该中间人的斡旋能力取决于他与双方的熟悉程度，以及其地位、工作能力及人际交往能力。

据此，对中间人也要作“初交”“深交”的分析，并按分析的结果来指导谈判。

此外，看其地位和能力，根据这两种分析结果的辅助作用的大小，来调整谈判态度和步骤。

编辑推荐

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>