

<<商务谈判>>

图书基本信息

书名：<<商务谈判>>

13位ISBN编号：9787802439795

10位ISBN编号：7802439795

出版时间：2012-7

出版时间：中航出版传媒有限责任公司

作者：陈媛媛 等主编

页数：174

字数：294000

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>>

内容概要

陈媛媛编著的《商务谈判(市场营销专业高职高专十二五规划教材)》主要介绍了商务谈判的相关知识,全书共分11章,具体内容包括商务谈判概述、商务谈判的准备、商务谈判的开局、商务谈判的磋商、商务谈判的终局、商务谈判技巧、商务谈判心理、商务谈判礼仪、商务谈判风险、各国商人的谈判风格和网络商务谈判。

《商务谈判(市场营销专业高职高专十二五规划教材)》可作为高职高专院校管理类、文秘类、营销类相关专业学生的教学用书,也可作为广大商务界人士的培训用书和自学参考读物。

<<商务谈判>>

书籍目录

项目一 商务谈判概述

引导案例

任务一 了解商务谈判的基础知识

- 一、谈判与商务谈判
- 二、商务谈判的要素
- 三、商务谈判的特征
- 四、商务谈判的原则
- 五、商务谈判的职能

任务二 熟悉商务谈判的类型

- 一、按谈判的内容划分
- 二、按谈判各方接触的方式划分
- 三、按谈判参与方的数量划分
- 四、按谈判方的态度划分
- 五、按谈判所在地划分
- 六、按谈判参与方的地域划分
- 七、按谈判的公开程度划分

任务三 熟悉商务谈判的基本流程

- 一、谈判的准备
- 二、谈判的开局
- 三、谈判的磋商
- 四、谈判的终局

案例分析

本章小结

思考与练习

实战演练

项目二 商务谈判的准备

引导案例

任务一 了解商务谈判的团队组建

项目三 商务谈判的开局

项目四 商务谈判的磋商

项目五 商务谈判的终局

项目六 商务谈判技巧

项目七 商务谈判心理

项目八 商务谈判礼仪

项目九 商务谈判风险

项目十 各国商人的谈判风格

项目十一 网络商务谈判

参考文献

<<商务谈判>>

章节摘录

版权页：插图：商务谈判按照不同的标准，可以划分为不同的类型。

下面我们就分别从谈判的内容、谈判双方接触方式、参与方数量、谈判方的态度、谈判所在地、参与方的地域及谈判的公开程度等方面来对商务谈判类型进行划分。

一、按谈判的内容划分 按谈判内容不同，商务谈判可分为货物买卖谈判、劳务合作谈判、投资谈判和技术贸易谈判。

（一）货物买卖谈判 货物买卖谈判主要是指有形商品的供给和需求的谈判，包括双方易货贸易。货物买卖谈判的内容十分广泛，一般都要围绕买卖货物的数量、质量、价格、交货日期、支付方式，以及在交易过程中双方的权利、责任和义务等问题进行谈判。

货物买卖谈判是商务谈判中最常见的一种谈判。

（二）劳务合作谈判 劳务本身不是物质商品，而是通过人的劳动，为他人提供某种特殊使用价值，满足人们精神的需要，或物质生产需要。

因此，劳务合作谈判与一般货物买卖谈判有本质的区别。

劳务合作谈判的主要内容包括劳务形式、劳务内容、劳动时间和劳务价格的计算、劳保和其他费用等。

（三）投资谈判 投资是指把一定的资本投入或运用到某一项目之中，以获得一定的利益。

投资的类型很多，按国民经济部门分，有农业投资、工业投资和商业投资等；按投资对生产的影响，可分为生产性投资和非生产性投资；按资金来源又可分为国内投资和引用外资投资。

无论哪种类型的投资，在谈判过程中都应注意投资回收期、利率、风险和利润等经济因素，以及参加投资谈判双方的素质和投资起止时间等影响因素。

<<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>