

<<商务谈判>>

图书基本信息

书名：<<商务谈判>>

13位ISBN编号：9787810772914

10位ISBN编号：7810772910

出版时间：2007-10-01

出版时间：北京航空航天大学

作者：王海云

页数：344

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

谈判既是一门科学，又是一门艺术。

在我国加入世界贸易组织后，国内外的经贸活动与日俱增，各种各样的商务谈判无时无刻不在进行，因此，比以往任何时候都需要了解和掌握商务谈判。

为此我们编纂了这本教材。

本书共十五章，分别论述了：商务谈判的概念原则与模式，商务谈判的类型与内容，谈判前的准备，商务谈判的过程，商务谈判的思维模式、谈判策略、谈判技巧，谈判合同的签订和履行，国际商务谈判及其风险的规避等。

本书可以作为大专院校管理专业教材，也可供经贸专业以及相关专业的管理人员参考。

<<商务谈判>>

书籍目录

第一章 导论第二章 商务谈判的概念、原则与模式 案例一 中欧关于中国加入世界贸易组织的谈判
第一节 商务谈判的概念 第二节 商务谈判的基本原则 案例二 埃及和以色列关于西奈半岛的谈判
第三节 谈判的模式第三章 商务谈判的类型与内容 第一节 商务谈判的类型 第二节 商务谈判的内容
合同范例 产品购销和技术转让合同第四章 谈判心理与谈判道德 第一节 谈判心理研究 案例 满足
需要的谈判策略 第二节 谈判的成功信念 第三节 个性与谈判 第四节 经济利益与谈判道德第五章
谈判前的准备 案例一 伊日石化工程 第一节 谈判前信息情报的收集 第二节 谈判计划的制定 案
例二 计算机生产线技术转让谈判前的准备 第三节 模拟谈判第六章 商务谈判人员的组织与管理 案
例 大型项目谈判组织 第一节 商务谈判人员的个体素质 第二节 商务谈判人员的群体构成 第三节
商务谈判人员的管理第七章 商务谈判过程 第一节 接触摸底阶段 第二节 报价阶段 第三节 回顾总
结阶段 第四节 实质磋商阶段 第五节 成交阶段 案例 技术与设备交易谈判进程第八章 商务谈判的
思维模式与策略制定 第一节 商务谈判观念、冲突与合作 第二节 谈判中的思维 第三节 识破商务
谈判中的诡道 案例 中日索赔谈判第九章 商务谈判策略 实例一 别开生面的较量 第一节 商务谈判
策略的制定 第二节 根据双方地位决定谈判策略 第三节 根据对方谈判作风制定的策略 第四节 讨
价还价策略 第五节 谈判的时空选择及议程策略 第六节 其他谈判策略 实例二 内蒙古马铃薯不交
货引起的索赔谈判第十章 商务谈判技巧 案例一 二流产品卖一流价格 第一节 信息沟通技巧 第二
节 处理僵局的技巧 第三节 施加压力和抵御压力的技巧 案例二 电机的温度是否偏高 第四节 谈判
中的语言技巧 第五节 利用时机的技巧第十一章 商务谈判合同的签订与履行 案例 涉外商务谈判交
易过程 第一节 涉外商务合同及其内容 第二节 涉外商务经济效果的核算 第三节 商务合同的鉴证
和公证 第四节 商务合同的履行 第五节 签订合同易犯的错误 合同范例 出口合同 第十二章 国际
商务谈判 案例一 美国瓦那食品公司与日本夏山株式会社的经济合同纠纷 第一节 国际商务谈判的
特点与要求 第二节 商业文化与谈判风格 案例二 日航缘何贱买麦道客机 第三节 商务谈判中的礼
节和礼仪第十三章 国际商务风险的规避 第一节 国际商务活动的风险 第二节 国际商务风险的预见
与控制 第三节 规避风险的方法第十四章 商战典型案例 案例一 中国与欧盟纺织品贸易谈判 案例
二 亿与.亿 案例三 合作谈判中的平衡艺术 案例四 克莱斯勒公司起死回生记 案例五 博格·沃纳化
学公司关于ABS的谈判 案例六 制冷设备购销谈判第十五章 商务谈判模拟训练题 第一部分 模拟训
练题 第二部分 模拟训练题参考答案参考文献

<<商务谈判>>

编辑推荐

<<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>