

<<商务谈判实务>>

图书基本信息

书名：<<商务谈判实务>>

13位ISBN编号：9787811347289

10位ISBN编号：7811347288

出版时间：2010-9

出版时间：对外经贸大学

作者：鄢岳浩 编

页数：312

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>

## <<商务谈判实务>>

### 内容概要

本书是以谈判的需要理论和谈判的结构理论为主要基础，综合运用了谈判的技巧理论和谈判的实力理论，将商务谈判的几大重要学术流派融合，构建了商务谈判学的科学体系。

本书为了切实培养和提高学习者的商务谈判素质和技能，从“实际、实用、实效”的宗旨出发，以“必需、够用”为度，坚持“学生为本、能力为本、应用为本”学以致用的原则，理论与实用并重，在内容与形式上有所创新、有所突破，力争做到读之易懂，学之能用。

本书的第一、二、三章讲述商务谈判的基本理论，第四、五、六、七章介绍了商务谈判技术，第九章介绍了商务谈判的礼仪，第八章和第十章讲述国际商务谈判的有关知识。

学会使用这些技术对商务谈判实践是十分有用的。

本书设计的案例分析和模拟谈判也是锻炼分析能力的一种好方法。

本书介绍了一些谈判专家的实践案例，从这些案例中，你会发现解决问题的能力是商务谈判高手必备的素质。

这种能力保证商务谈判高手在谈判中游刃有余。

从本书的案例中你可以了解即使作为普通的企业经理、营销员、外销员，你也需要精通解决商务谈判问题的渠道和熟练使用一些沟通方式。

## &lt;&lt;商务谈判实务&gt;&gt;

## 书籍目录

第一章 商务谈判概论 第一节 引言 第二节 商务谈判的涵义 第三节 商务谈判的性质 第四节 商务谈判的要素 思考与训练第二章 商务谈判的分类和信息交流方式 第一节 商务谈判的分类 第二节 商务谈判的信息交流方式 思考与训练第三章 商务谈判的原则 第一节 真诚求实原则 第二节 客观性原则 第三节 公平竞争原则 第四节 平等互利原则 第五节 求同存异原则 第六节 最低目标原则 思考与训练第四章 商务谈判的准备 第一节 谈判结构理论简介 第二节 自身实力的认定 第三节 商务谈判信息的采集 第四节 确定谈判目标和评估对手 第五节 商务谈判的策划 第六节 商务谈判的组织准备 第七节 商务谈判地点的选择 第八节 模拟谈判 思考与训练第五章 商务谈判的进行(上) 第一节 谈判前的接触 第二节 商务谈判的导入阶段 第三节 商务谈判的概说阶段 第四节 商务谈判的明示阶段 第五节 商务谈判的交锋阶段 思考与训练第六章 商务谈判的进行(下) 第一节 商务谈判的妥协阶段 第二节 商务谈判的协议阶段 思考与训练第七章 价格谈判 第一节 价格谈判的几个基本问题 第二节 报价策略 第三节 还价策略和方式 思考与训练第八章 商务谈判的文化背景 第一节 商务谈判中的文化成规 第二节 东西方文化差异的主要表现 第三节 亚洲一些国家和地区的文化及其谈判对策 第四节 欧洲一些国家和地区的文化及其谈判对策 第五节 美洲一些国家和地区的文化及其谈判对策 第六节 大洋洲和非洲一些国家和地区的文化及其谈判对策 思考与训练第九章 商务谈判礼仪 第一节 商务谈判礼仪的一般要求 第二节 商务谈判中的会面礼仪 第三节 迎送礼仪 第四节 会谈礼仪 第五节 会务活动礼仪 思考与训练第十章 国际商务谈判的价格核算 第一节 出口报价核算 第二节 出口还价核算 第三节 进口价格核算 思考与训练参考书目

## &lt;&lt;商务谈判实务&gt;&gt;

## 章节摘录

插图：3.印度尼西亚印度尼西亚俗称千岛之国，人口1.9亿，民族众多，语言复杂，通用语为印尼语，信奉伊斯兰教。

其谈判风格有：（1）在印尼从事商务活动要建立牢固的联系，首先是私人关系。

（2）印尼人很有礼貌，极讲究地位。

凡事得先经高层认可（长者极受尊重），然后才是具体谈判。

所以商务谈判往往要分别与高层和操作层的专业人员进行。

（3）洽谈讲究守时（哪怕印尼人有时不一定守时），也需要耐心，因此，必要的让步也宜缓慢进行。

（4）印尼商人视合同只是商业行为的指南，而不是义务与责任的评述。

不过印尼商人大多重信用，很少毁约。

（5）印尼人与人交往十分小心谨慎，如果交往不深，在洽谈时虽然表面上十分友好亲密，但他们心中所想可能完全是南辕北辙，大相径庭。

（6）印尼人在生活和饮食习惯中有强烈的穆斯林信仰。

所以与之进行商务活动必须特别注意他们的宗教信仰。

但印尼妇女比其他伊斯兰国家妇女有更多的自由，在公司也常见身居要职的妇女。

（7）印尼人特别喜欢家中有客人来访，而且无论什么时候访问都很受欢迎。

经常敲门拜访以加深友情，有利于商务谈判的顺利进行。

（8）华商在印尼发挥着举足轻重的作用，但由于民族情绪，在商务活动中要慎谈华人作用。

（9）印尼人喜欢的话题是他们的文化与传统，特别是该国的羽毛球运动曾经是称雄世界的，不妨投其所好。

4.新加坡新加坡位于连接太平洋和印度洋的马来半岛的南端，是一个城市国家。

华裔占全国人口的77.5%，其谈判风格有：（1）英国式商业文化并融合了极为浓郁的儒家文化。

新加坡人教育程度极高，在谈判中十分注重技术细节和周密合同，也注意竞争，往往采取渐进式让步方式。

（2）尊时守约，信誉至上。

参加会谈讲究守时、认真，不善开玩笑，工作节奏极快，谈判中喜欢直截了当。

在洽谈中，不喜欢做成书面字据，一旦订立了契约，就绝不会违约。

（3）法制严格，待客友善。

商务谈判时，任何贿赂的暗示都是不可取的。

商务活动中很少有互相赠送礼品的习惯。

会谈后可以互相宴请，但政府官员不可接受邀请。

（4）讲面子，惜友谊，重身份。

<<商务谈判实务>>

编辑推荐

《商务谈判实务》：新思维“十二五”全国高职高专系列规划教材

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>