

<<商务谈判理论与实务>>

图书基本信息

书名：<<商务谈判理论与实务>>

13位ISBN编号：9787030228130

10位ISBN编号：7030228138

出版时间：2008-9

出版时间：科学出版社

作者：王福祥 编

页数：367

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>

<<商务谈判理论与实务>>

前言

谈判学是一门应用学科，是建立在经济学、管理学、公共关系学基础之上的综合性学科，它涉及社会学、心理学、管理学、公共关系学、法律、营销学、语言学、逻辑学、演讲学、伦理学等学科。同时，谈判学也是一门艺术，它要求谈判人员灵活地掌握和运用谈判的技巧，在谈判中不断地应对变化的环境和情况。

商务谈判是古老而又现代的商务活动，随着我国社会主义市场经济的快速发展，市场竞争的日益激烈，商务活动内容和范围的日益扩展，企业急需高质量的商务谈判人才。

因此，系统而深入地学习商务谈判理论、掌握扎实有效的商务谈判技能，对提高企业的工作效率和经济效益有着十分重要的现实意义。

本书较全面、系统地论述了商务谈判的理论，同时结合商务谈判实际，列举了大量的案例，理论与实践结合紧密，突出了本学科的应用性、实践性和艺术性特点。

本书有以下几个方面的特点：（1）以商务谈判内容为主 谈判的基本知识不做过多赘述，直接论述商务谈判所涉及的内容。

（2）理论与实际相结合 根据本学科的实用性特点和应用型本科和专科学生的特点，理论部分以够用为度，大量地阐述了实务性内容。

每章开始时有导入案例，行文中穿插小案例，每章结束时有案例分析。

（3）内容体系较为完备 除了商务谈判的理论部分外，对商务谈判人员、谈判过程中遇到的问题 and 解决办法以及注意事项都做了论述。

（4）便于读者学习和应用。

每章都有学习目的与要求、导入案例、案例分析、小结、思考与练习，便于读者学习和使用。

本书具体编写分工如下：王福祥编写第一章、第十一章；熊延柳编写第二章、第七章；向建国编写第三章；张娟编写第四章、第八章；王杰芳编写第五章、第十三章；徐本华编写第六章、第十四章；张艳编写第九章；卢大钊编写第十章；郑本晓编写第十二章。

全书由王福祥总纂、修改和定稿。

参与本书的编写人员均长期从事商务谈判的教学工作，有较为丰富的教学经验和研究能力，分别来自于河南大学、河南科技大学、南阳理工学院、河南工业职业技术学院、南阳电视大学等单位。

<<商务谈判理论与实务>>

内容概要

《商务谈判理论与实务》对商务谈判的理论及活动过程进行了较为全面的阐述和分析，包括了商务谈判概述、商务谈判的基本原则及易犯的错误、商务谈判的基本理论、现代商务谈判人员的素质要求、商务谈判的准备、商务谈判对手的心理行为分析及应对策略、商务谈判的思维及语言艺术、商务谈判各阶段的策略、商务谈判中的障碍及排除、商务谈判合同的签订和履行、商务谈判中的礼仪、商务谈判中的技巧、世界主要国家和地区商人的谈判风格、涉外商务谈判等内容。

《商务谈判理论与实务》在论述中结合了一些案例，使理论与实际较为紧密地结合，便于读者理解；也考虑到商务人员的实用特点，突出一些方法、技巧和实战思路。

《商务谈判理论与实务》适合作为本、专科商务类专业的教材，也适合作为商务人员学习和培训的参考用书。

<<商务谈判理论与实务>>

书籍目录

前言第一章 商务谈判概述第一节 谈判概述一、谈判的产生二、谈判的内涵三、谈判的构成要素四、谈判学的研究对象与性质第二节 商务谈判的概念、特点及作用一、商务谈判的概念二、商务谈判的类型三、商务谈判的特点四、商务谈判的作用第三节 商务谈判的模式与基本程序一、商务谈判的PRAM模式二、商务谈判的基本程序案例分析小结思考与练习第二章 商务谈判的基本原则及易犯的错误第一节 商务谈判的基本原则一、平等原则二、互利原则三、合法原则四、信用原则五、协商原则六、事人有别原则七、客观标准原则八、避免在立场上磋商问题原则第二节 商务谈判中易犯的错误一、谈判中易犯的错误表现二、克服谈判中的错误案例分析小结思考与练习第三章 商务谈判的基本理论第一节 公平理论与谈判一、公平理论的基本内涵二、不公平感的消除三、“公平”的判定标准第二节 博弈论与谈判一、博弈论二、博弈基础上的谈判程序第三节 谈判实力理论一、谈判实力的含义与特点二、影响谈判实力的主要因素三、温克勒提出的商务谈判十大原则第四节 信息论与谈判一、信息模式三要素二、主、客方关系论三、认知结构论四、影响人们接收信息的因素五、信息的传输渠道第五节 谈判谋略理论一、谈判谋略的含义二、谈判谋略的构成要素三、谈判心理战的谋略原则四、谈判心理战的基本方式第六节 其他谈判理论一、谈判需要理论二、谈判结构理论三、谈判技巧理论四、原则谈判理论五、谈判“黑箱”理论六、当代其他一些谈判观点案例分析小结思考与练习第四章 现代商务谈判人员的素质要求第一节 现代商务谈判人员应具备的业务能力一、倾听与表达能力二、洞察与预见能力三、思维与应变能力四、决策能力五、社交能力六、协作能力第二节 现代商务谈判人员应具备的心理素质一、高尚的道德情操二、充分的自信三、坚强的毅力和坚韧的耐心四、稳定的情绪五、开朗的性格和健康的体魄第三节 现代商务谈判人员应具备的基础知识和专业知识一、专业知识二、法律、法令知识三、其他相关知识第四节 现代商务谈判人员的管理一、对商务谈判人员的个体管理二、对商务谈判人员的群体管理案例分析小结思考与练习第五章 商务谈判的准备第一节 组织商务谈判班子一、谈判班子的组成二、谈判班子成员的分工三、谈判班子成员的配合第二节 商务谈判资料和信息的收集与整理一、资料和信息在商务谈判中的意义二、商务谈判资料和信息包含的内容三、收集商务谈判资料和信息途径四、商务谈判资料和信息整理第三节 商务谈判目标的确立与谈判议程的拟订一、商务谈判主题与目标的确立二、商务谈判议程的拟订第四节 其他方面的准备一、谈判场所的选择二、谈判会场的布置三、食宿安排案例分析小结思考与练习第六章 商务谈判对手的心理行为分析及应对策略第一节 商务谈判心理概述一、商务谈判心理的内涵二、研究和掌握商务谈判心理的意义第二节 商务谈判对手的个性一、能力与商务谈判二、气质与商务谈判三、性格与商务谈判第三节 知觉在商务谈判中的作用一、首因效应二、晕轮效应三、刻板印象四、近因效应五、动机与需要第四节 商务谈判心理的利用与防范一、善于判断对手的心理二、注意保护自己心理上的秘密三、商务谈判中心理挫折的防范与应对第五节 商务谈判的应对策略一、优势谈判策略二、劣势谈判策略三、均势谈判策略案例分析小结思考与练习第七章 商务谈判的思维及语言艺术第八章 商务谈判各阶段的策略第九章 商务谈判中的障碍及排除第十章 商务谈判合同的签订和履行第十一章 商务谈判中的礼仪第十二章 商务谈判中的技巧第十三章 世界主要国家和地区商人的谈判风格第十四章 涉外商务谈判参考文献

<<商务谈判理论与实务>>

章节摘录

第一章 商务谈判概述 案例导入 有一对夫妇看到一个标价为750元的钟表，很想买下，但商定最多只准备出500元。

丈夫问营业员：“这只钟像是旧的似的，不是很美观，我的收入也不高，不想买太贵的。你的标价太高了，我看不值这么多，我只出一次价，250元，不行就算了，我也不耽误你时间。”

营业员二话没说，“行，卖给你算了。”

谈判是社会生活中广泛存在的活动现象，在日常生活中，很多问题都需要谈判。

例如，如何从领导那儿得到更重要的任务，如何使自己的薪资待遇有更大的提升机会，如何与客户、竞争对手进行沟通，如何通过谈恋爱获得对方的好感……可以说，小到人们身边的一件小事，大到中国加入WTO，都需要谈判。

谈判是人类社会客观存在的一种活动，是人类得以生存和发展的基本活动。

为了更好地满足需求，人类要进行分工和协作，在此基础上，人们要通过谈判来相互地满足自己的需求，实现“双赢”或“多赢”。

<<商务谈判理论与实务>>

编辑推荐

《商务谈判理论与实务》较全面、系统地论述了商务谈判的理论，同时结合商务谈判实际，列举了大量的案例，理论与实践结合紧密，突出了本学科的应用性、实践性和艺术性特点。

<<商务谈判理论与实务>>

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>