

<<商务谈判>>

图书基本信息

书名：<<商务谈判>>

13位ISBN编号：9787111313267

10位ISBN编号：7111313267

出版时间：2010-8

出版时间：机械工业出版社

作者：段淑梅

页数：213

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>>

前言

多数人认为谈判是谈判专家的事，是外交家的事，是政府和国家的事，与普通老百姓没有关系。实际上，任何人每天的学习、工作、生活、娱乐始终没有离开谈判，谈判是人类生活与交往的基本能力要求，也许你并没有意识到你的行为中的谈判成分。

“谈判”是西方人的惯用语，用中国人的惯用语来表述“谈判”就是“商量”。

小到家庭成员的生活交流，大到国与国之间的交往、国家间的贸易冲突的解决，都是通过沟通、协调、商讨来解决的。

当今世界已进入信息社会，经济全球化时代已经到来，世界宛如一张谈判桌。

随着我国市场经济的不断发展和改革开放的日益深入，商业活动的地位也越来越重要。

谈判在我国社会经济生活中发挥着重要的作用，商务谈判几乎渗入了商战的每一个角落。

20世纪末本世纪初，世界经济一体化进程加快，区域贸易活动迅速扩张。

人类从心理到行为都开始服从于商业文明，特别是跨区域、跨国界的商业文化的规范，商务谈判开始渗透到人们生活的各个层面，它蕴涵着丰富的社会情景。

因此，国内和国际商务谈判理论与学说也从原来的对外谈判、国与国之间关系的谈判、军事谈判的研究逐渐转向对商务谈判的研究，也开始遵循商务活动的规范化，向商业理论系统化方向发展。

商务谈判理论融合性地解决了人际、事件冲突，促进了商务活动的有效沟通。

谈判是一门融多学科于一体的边缘学科，也是一门复杂的、需要综合运用多种技能与技巧的艺术。

在现代社会经济生活中，商务谈判所涉及的知识领域更为广阔，是融合了市场营销、国际贸易、法律、文学、地理等多种学科为一体的综合性学科。

我们只有了解它、学习它、掌握它，才能以胜利者的姿态面对纷繁复杂的商务活动。

商务谈判作为一门学科的历史并不长，商务谈判理论的研究发展和其他理论一样，仁者见仁，智者见智，形成了不同的理论解释和分类观点。

本书力求将这些观点比较全面地介绍给大家，并且运用相关的案例，做到理论和实践相结合。

商务谈判的情形变化多端，谈判形式千差万别，对谈判理论的应用取决于谈判者的判断力、经验和水平。

唯有锻炼才能成熟，大量的积累方至炉火纯青。

<<商务谈判>>

内容概要

本书在编写过程中根据学科特点和培养目标，以阐明基础理论为编写宗旨，注重理论和实用相结合，以培养学生的应用性技能为主要指导思想，在对基础理论进行阐述的基础上，增加了很多实际案例，使学生在读案例的轻松气氛中去理解基本理论。

本书语言通俗易懂，选材实用生动，可读性强。

在结构安排上，按本章要点、导入案例、正文、思考题、案例分析讨论为序，循序渐进，由浅入深，以达到引人入胜、首尾呼应、引发思考和乐于实践的目的，培养学生学习与训练的积极性和自觉性，提高分析问题和解决问题的能力。

本书共分十章，主要内容包括商务谈判概述、商务谈判的类型和内容、商务谈判的心理研究、商务谈判的策略、商务谈判的准备、商务谈判的开局、商务谈判的磋商、商务谈判的结束与合同的签订、商务谈判的技巧、商务谈判的礼仪。

本书可作为高等院校本、专科经济管理类专业的教学用书，也可以作为企业、事业单位相关人员的参考用书。

<<商务谈判>>

书籍目录

前言第一章 商务谈判概述 本章要点 导入案例 第一节 谈判和商务谈判 第二节 商务谈判的特点与原则 第三节 商务谈判的功能和评价标准 第四节 商务谈判方式的选择 思考题 案例分析讨论第二章 商务谈判的类型和内容 本章要点 导入案例 第一节 商务谈判的类型 第二节 商务谈判的内容 思考题 案例分析讨论第三章 商务谈判的心理研究 本章要点 导入案例 第一节 马斯洛的需要层次理论 第二节 需求层次理论与商务谈判 第三节 商务谈判中的心理挫折 第四节 商务谈判应具备的心理素质 思考题 案例分析讨论第四章 商务谈判的策略 本章要点 导入案例 第一节 商务谈判策略的生成 第二节 商务谈判的预防性策略 第三节 商务谈判的处理性策略 第四节 商务谈判的综合性策略 思考题 案例分析讨论第五章 商务谈判的准备 本章要点 导入案例 第一节 商务谈判的组织准备 第二节 信息的收集与整理 第三节 制定商务谈判计划 第四节 商务谈判物质条件的准备 思考题 案例分析讨论第六章 商务谈判的开局 本章要点 导入案例 第一节 营造良好的谈判气氛 第二节 明确开局目标 第三节 掌握开局的策略 思考题 案例分析讨论第七章 商务谈判的磋商 本章要点 导入案例 第一节 摸底阶段 第二节 合理报价阶段 第三节 磋商过程的策略 第四节 引导与让步 第五节 僵局的处理 思考题 案例分析讨论第八章 商务谈判的结束与合同的签订 本章要点 导入案例 第一节 商务谈判结束时机的准备 第二节 谈判终结 第三节 合同的订立 思考题 案例分析讨论第九章 商务谈判的技巧 本章要点 导入案例 第一节 商务谈判的语言技巧 第二节 优势谈判技巧 第三节 劣势谈判技巧 第四节 均势谈判的技巧 思考题 案例分析讨论第十章 商务谈判的礼仪 本章要点 导入案例 第一节 商务谈判礼仪概述 第二节 商务谈判的准备礼仪 第三节 商务谈判过程中的礼仪 第四节 其他商务谈判相关活动的礼仪 思考题 案例分析讨论参考文献

<<商务谈判>>

章节摘录

谈判中的“谈”是指双方或多方之间的沟通和交流，“判”就是决定一件事情。

只有在双方之间沟通和交流的基础之上，了解对方的需求，才能够作出相应的决定。

也就是说，谈判是通过讨价还价使我们从对方那里获得我们想要的东西的一个过程。

在我们的日常生活和工作中，涉及谈判的类似情况无处不在，比比皆是。

例如，朋友问聚会要选择能满足大多数人中意的地点，进餐要选择合适的餐馆，上街购物时的讨价还价，供应商与采购商的合作条件的达成都需要谈判。

如与客户谈判，客户希望再降价20%，否则，他将从别人那儿采购相应的货品。

这时你是否应该继续降价，如何与客户谈条件，在谈判中你是否能够自如地控制整个局面，如果谈判陷入僵局，如何打破僵局，用什么方法打破，谈判要解决这一系列问题，这种协商与协调就是谈判，用中国人通俗的话来表述就是“商量”，它是人类活动过程中智慧和勇气的体现，也是语言艺术与谈话技巧的集中展现。

而且社会越发展，谈判扮演的角色就越重要。

尤其是随着商品经济的发展，与之共生的商务活动为谈判的发展注入了更加崭新和丰富的内容。

可以说，小到我们身边的一件小事，大到中国加入WTO，都是一个谈判的过程，谈判在生活中无处不在。

人们通过谈判来寻求某种平衡，来维系、推进人类文明和社会的发展。

谈判是一门艺术，除了自身内在素质和外在形象以外，更重要的是要掌握一定的商务谈判策略和技巧，只有用智慧、谋略制胜对方，才能在谈判桌上成功地达到自己的目的，在商场中立于不败之地。

谈判是多种多样的，有工作方面的谈判、关系定位谈判、资源分配谈判、技术谈判、商务谈判、宗教谈判、外交谈判、军事谈判、政治谈判等。

谈判成功可以促进双方关系，谈判破裂则使双方关系更趋紧张。

人类文明发展到今天，人们越来越多地使用谈判来解决各种问题。

要在谈判中获得胜利，就必须要了解谈判的意义，了解谈判的基本理论，把握谈判的原则，掌握谈判的各种策略和技巧。

什么是谈判呢？

要给谈判下一个定义，既简单又困难。

说它简单，是因为谈判对我们而言并不陌生，它几乎每天、每时都出现在我们的生活中，谈判就是人们的一种交际活动；说它困难，是因为谈判的内容极为广泛，人们很难用一两句话准确、充分地表达出生活中谈判的含义。

按照最一般的认识，谈判是人们为了协调彼此之间的关系，满足各自的需要，通过协商而争取达到意见一致的行为和过程。

尽管如此，我们还是要从对谈判所包含层次的分析来描绘谈判的大概轮廓，以便我们能把握谈判概念的一些基本要素。

<<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>