

<<商务谈判>>

图书基本信息

书名：<<商务谈判>>

13位ISBN编号：9787115249623

10位ISBN编号：7115249628

出版时间：2011-5

出版时间：人民邮电出版社

作者：田玉来

页数：256

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

本书是作者根据多年的实际工作和教学经验编写的高职高专院校“商务谈判”课程教材。本书在编写体例上以案例导入为每章的开篇，在学习内容里穿插了课堂讨论、案例、小资料和实训等栏目；在每章后均安排了模拟实训。以上体系安排的目的是为了增加学生的阅读兴趣，提高学生的谈判能力。

本书分为两篇，共九章。第一篇介绍商务谈判原理，包括商务谈判的准备工作、商务谈判过程以及商务谈判心理；第二篇介绍商务谈判艺术，包括商务谈判语言沟通、商务谈判技巧、商务谈判主要策略、谈判礼仪等内容。

本书提供教学课件、教案、习题答案等配套教学资源。

本书可作为高职高专院校经济管理类专业学生的教材，也可作为企业经营管理者们的读物。

## &lt;&lt;商务谈判&gt;&gt;

## 书籍目录

## 第一篇 商务谈判原理

## 第一章 导论

【学习目标】

【案例导入】

【学习内容】

## 第一节 谈判的含义与特点

一、谈判的含义

二、谈判的特征

三、谈判的必备条件

## 第二节 谈判的要素和类型

一、谈判的要素

二、谈判的类型

## 第三节 谈判的基本理论

一、谈判需要理论

二、原则谈判理论

三、谈判实力理论

四、谈判结构理论

五、谈判技巧理论

导入案例解析

本章要点

综合练习

模拟实训

## 第二章 商务谈判概述

【学习目标】

【案例导入】

【学习内容】

## 第一节 商务谈判的特征与原则

一、商务谈判的特征

二、商务谈判的原则

## 第二节 商务谈判的程序和模式

一、商务谈判的程序

二、商务谈判的模式

## 第三节 商务谈判的内容和评价

一、商务谈判的内容

二、评价商务谈判的成败标准

导入案例解析

本章要点

综合练习

模拟实训

## 第三章 商务谈判准备

【学习目标】

【案例导入】

【学习内容】

## 第一节 商务谈判的背景调查

一、背景调查的重要性

## &lt;&lt;商务谈判&gt;&gt;

二、背景调查的内容

三、背景调查的手段

## 第二节 商务谈判的组织准备

一、商务谈判的组织结构

二、商务谈判的组织管理

## 第三节 商务谈判的时空准备

一、谈判时间的选择

二、谈判场景的布置

三、物质条件的准备

## 第四节 商务谈判方案的制订

一、制订谈判方案的基本要求

二、谈判方案的制订

三、谈判方案的撰写

## 第五节 模拟谈判

一、模拟谈判的意义

二、模拟谈判的内容和形式

三、模拟谈判的总结

导入案例解析

本章要点

综合练习

模拟实训

## 第四章 商务谈判过程

【学习目标】

【案例导入】

【学习内容】

### 第一节 开局阶段

一、营造谈判气氛

二、协商谈判议程

三、开场陈述

四、开局阶段的总结

### 第二节 报价阶段

一、报价的原则

二、报价的顺序

三、报价的方式

### 第三节 磋商阶段

一、磋商阶段的主要任务

二、磋商阶段的特征

### 第四节 终结阶段

一、谈判的总结

二、最后的让步

三、谈判的结果

导入案例解析

本章要点

综合练习

模拟实训

## 第五章 商务谈判心理

【学习目标】

## &lt;&lt;商务谈判&gt;&gt;

## 【案例导入】

## 【学习内容】

## 第一节 商务谈判中的个性心理

- 一、商务谈判中常见的个性心理类型
- 二、体现商务谈判者个性的主要因素

## 第二节 商务谈判者的心理状态

- 一、商务谈判者的心理类型
- 二、商务谈判者的成功心理
- 三、商务谈判者的心理挫折

导入案例解析

本章要点

综合练习

模拟实训

## 第二篇 商务谈判艺术

## 第六章 商务谈判的语言沟通

## 【学习目标】

## 【案例导入】

## 【学习内容】

## 第一节 商务谈判语言概述

- 一、商务谈判语言的类别
- 二、正确运用谈判语言的原则

## 第二节 商务谈判中有声语言的运用

- 一、倾听
- 二、提问
- 三、答复
- 四、说服
- 五、辩驳

## 第三节 商务谈判中行为语言的运用

- 一、行为语言在商务谈判中的作用
- 二、行为语言的具体运用
- 三、商务谈判的交往空间

导入案例解析

本章要点

综合练习

模拟实训

## 第七章 商务谈判的主要技巧

## 【学习目标】

## 【案例导入】

## 【学习内容】

## 第一节 讨价还价的技巧

- 一、报价技巧
- 二、讨价技巧
- 三、还价技巧
- 四、让步技巧

## 第二节 排除障碍的技巧

- 一、商务谈判障碍的含义及类型
- 二、商务谈判障碍的载体及表现

## &lt;&lt;商务谈判&gt;&gt;

## 三、排除障碍的技巧

## 第三? 处理僵局的技巧

## 一、谈判僵局的类型及产生的原因

## 二、僵局的处理技巧

## 第四节 谈判成交的技巧

## 一、成交信号的识别方法

## 二、促成成交的技巧

## 导入案例解析

## 本章要点

## 综合练习

## 模拟实训

## 第八章 商务谈判的主要策略

## 【学习目标】

## 【案例导入】

## 【学习内容】

## 第一节 商务谈判策略概述

## 一、商务谈判策略的内涵

## 二、商?谈判策略的特征和作用

## 第二节 常见的商务谈判策略

## 一、对双方有利的谈判策略

## 二、对使用方有利的谈判策略

## 案例导入解析

## 本章要点

## 综合练习

## 模拟实训

## 第九章 商务谈判礼仪

## 【学习目标】

## 【案例导入】

## 【学习内容】

## 第一节 商务谈判人员礼仪

## 一、商务谈判人员的仪容仪表

## 二、会面礼仪

## 三、馈赠礼仪

## 四、公共礼仪

## 第二节 商务谈判过程礼仪

## 一、落座礼仪

## 二、洽谈礼仪

## 三、签字礼仪

## 第三节 宴请礼仪

## 一、宴请的形式

## 二、宴请的准备

## 三、宴请的程序

## 四、中餐就餐礼仪

## 五、西餐就餐礼仪

## 导入案例解析

## 本章要点

## 综合练习

<<商务谈判>>

模拟实训

主要参考文献

配套资料索取说明

<<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>