

<<商务谈判策略>>

图书基本信息

书名：<<商务谈判策略>>

13位ISBN编号：9787300070681

10位ISBN编号：730007068X

出版时间：2006-3

出版单位：人民大学

作者：吴建伟

页数：209

字数：293000

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>

## <<商务谈判策略>>

### 内容概要

同济大学经济与管理学院吴建伟教授和法国巴黎ENPC大学商学院国际MBA主任沙龙·谢尔曼教授在多年共同执教上海国际MBA相关课程、总结商务谈判的咨询和培训经验的基础上，从跨东西方文化的视野审视了商务谈判。

本书融合了国际间商务谈判理论的新近发展，借鉴管理学、行为科学、心理学、法学、经济学、信息经济学和博弈论的相关内容，以求从更深刻和立体的角度探索谈判的实质和策略。全书重点介绍谈判策略，辅之以战术和技巧，不仅阐述合作谈判，也提示应对冲突性谈判的方法，写作风格独特。

书中提出了优秀的谈判者应当从衡量商务谈判总价值入手，系统掌握原则性谈判的八项准则。作者认为，商务谈判是介于理论和实践之间的一门艺术，需要感性和悟性，为此提供了一些案例分析和思考题，以帮助读者更好地学习。

由于以上特点，本书适于作为MBA商务谈判和管理沟通等课程的教材，或企业培训的读本，其他对谈判问题有兴趣的读者也可将本书作为参考读物。

<<商务谈判策略>>

作者简介

吴建伟，同济大学经济与管理学院教授，拥有英国里丁大学博士学位。  
主要教授国际商务谈判、国际市场营销和产业经济学等方面的课程，并从事有关产业竞争力和中国对外贸易等方面的课题研究。

著有有关跨国金融企业竞争战略、国际间产业竞争与市场容量和国际贸易比较优

## &lt;&lt;商务谈判策略&gt;&gt;

## 书籍目录

第1章 商务谈判的起因与要素 1.1 商务谈判的概念与目的 1.2 商务谈判的内涵与边界 1.3 利益纷争发生的缘由和演变的阶段 1.4 商务谈判的要素 第2章 谈判智慧的理论策略 2.1 商务谈判的总价值、情感价值与功效价值 2.2 价格与谈判 2.3 避免本能的情绪化反应与运用理性思考 2.4 风险因素与卡尼曼定理 2.5 谈判获利的机会成本 2.6 市场交易成本与交易溢价 2.7 委托代理原理 2.8 信息的非对称性 2.9 博弈论与谈判策略 2.10 帕雷托均衡 2.11 合作与信用 2.12 商务谈判策略分类 第3章 有备而谈 3.1 寻找谈判以外的最佳解决方案 3.2 揭示利益关联方的冰山全貌 3.3 抓住首要利益 第4章 有效沟通与开发创意性方案 4.1 有效沟通 4.2 创意思考, 开发各种可供选择的方案 第5章 确定可被接受的有效标准 第6章 获取承诺与建立持久的商务合作关系 6.1 适时达成承诺并兑现 6.2 订立完备的合同 6.3 建立关系 第7章 应对复杂性商务谈判的策略与程序 7.1 复杂性谈判的分类与角色定位 7.2 复杂性谈判的五个基本阶段: 程序与决策 7.3 应对复杂性谈判的战术清单 第8章 应对敌意和非合作性商务谈判的策略 8.1 敌意性商务谈判的起因以及应对战略 8.2 应对敲竹杠者的谈判策略 8.3 应对不合作态度的技巧——谈判柔道 8.4 对手使用诡计的谈判应对策略 8.5 应对强势谈判方 第9章 商务谈判中的文化因素 9.1 商业文化及其表现的层次 9.2 跨文化商务谈判的要素 9.3 跨文化商务谈判的冲突与误解 9.4 文化差异与商务谈判行为的度量 第10章 结语: 做优秀的谈判者 附录 掌握商务谈判的学习和联系方法 参考文献

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>