

<<商务谈判>>

图书基本信息

书名：<<商务谈判>>

13位ISBN编号：9787301153512

10位ISBN编号：7301153511

出版时间：2009-8

出版时间：北京大学出版社

作者：杜焕香

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>>

内容概要

本书内容分为三篇，第一篇为基础知识篇，重点介绍了商务谈判实战中必备的基本知识；第二篇为实战篇，以工作过程为导向展开，从谈判的准备、开局、磋商、签约一系列具体的谈判程序展开，简洁清晰，更具实用性；第三篇为实训篇，依据谈判的具体流程，设计相关的实训内容，在实际教学中具有很强的操作性。

在内容安排上，本书增加了大量的案例和阅读资料，课后有习题和技能训练，符合高职学院的教师实际教学和学生自主学习的需要。

本书适用于高职高专院校经济管理类专业的教学，并可作为商务谈判工作者的业务参考用书。

<<商务谈判>>

书籍目录

第一篇 基础知识篇第1章 概述 1.1 谈判概述 1.2 商务谈判的含义及基本特征 1.2.1 商务谈判的含义 1.2.2 商务谈判的基本特征 1.3 商务谈判的基本原则及要素 1.3.1 商务谈判的基本原则 1.3.2 商务谈判的要素第2章 商务谈判的形式与类型 2.1 商务谈判的形式 2.1.1 面对面谈判 2.1.2 电话谈判 2.1.3 书信谈判 2.1.4 网络谈判 2.1.5 四种谈判形式的比较 2.2 商务谈判的类型 2.2.1 按照商务谈判的过程划分 2.2.2 按照商务谈判参与的人数划分 2.2.3 按照商务谈判议题展开的方式划分 2.2.4 按照商务谈判的地点划分第3章 商务谈判心理 3.1 商务谈判心理概述 3.1.1 商务谈判心理的内涵 3.1.2 商务谈判需要 3.1.3 商务谈判动机 3.2 商务谈判中的个性利用 3.2.1 气质特征在商务谈判中的运用 3.2.2 性格特征在商务谈判中的运用 3.2.3 能力特征在商务谈判中的应用 3.3 商务谈判心理的实用技巧 3.3.1 谈判期望心理在商务谈判中的运用技巧 3.3.2 知觉在商务谈判中的运用技巧 3.3.3 谈判情绪的调控技巧 3.3.4 商务谈判中心理挫折的防范与应对技巧第二篇 实战篇第4章 商务谈判准备阶段 4.1 收集谈判信息及了解相关情况 4.1.1 收集商务谈判的背景资料 4.1.2 收集有关谈判对手的情报 4.1.3 了解竞争对手的情况 4.1.4 了解企业自身的情况 4.2 确定谈判目标 4.3 谈判人员 4.3.1 谈判小组人员的数量 4.3.2 谈判小组人员的基本素质 4.3.3 谈判小组人员的知识结构 4.3.4 谈判的主谈人与辅谈人 4.4 谈判其他具体事项的安排 4.5 模拟谈判第5章 商务谈判开局阶段 5.1 谈判气氛的建立 5.1.1 谈判气氛的类型 5.1.2 营造良好的谈判气氛 5.2 谈判议程的安排 5.3 谈判开局的礼仪 5.3.1 个人形象礼仪 5.3.2 交谈礼仪 5.3.3 日常本L仪 5.3.4 座次安排礼仪 5.4 谈判意图的沟通 5.4.1 准确表明己方意图 5.4.2 确切了解对方意图 5.5 谈判的开局策略 5.6 谈判的开局技巧第6章 商务谈判磋商内容 6.1 普通商品贸易谈判的主要内容 6.1.1 商品品质 6.1.2 商品数量 6.1.3 商品包装 6.1.4 商品价格 6.1.5 支付方式 6.1.6 商品装运与运输保险 6.1.7 商品检验 6.2 劳务贸易谈判的主要内容 6.3 技术贸易合同谈判的主要内容 6.4 商品房买卖谈判的主要内容 6.5 借贷款合同谈判的主要内容第7章 商务谈判磋商过程 7.1 商务谈判的报价 7.1.1 报价的基本原则 7.1.2 报价的技巧 7.2 商务谈判的还价 7.3 商务谈判的让步 7.3.1 让步的基本原则 7.3.2 让步的实施步骤 7.3.3 让步的方式 7.3.4 让步的技巧 7.4 谈判僵局 7.4.1 僵局产生的原因 7.4.2 打破僵局的技巧第8章 商务谈判签约 8.1 商务谈判终结的判定 8.1.1 根据谈判涉及的交易条件判定 8.1.2 根据谈判时间判定 8.1.3 根据谈判策略判定 8.1.4 根据谈判方发出的信号判定 8.2 商务谈判签约过程 8.2.1 回顾总结前阶段的谈判 8.2.2 最后的让步 8.2.3 合同的签订与担保 8.3 谈判总结第9章 商务谈判合同执行 9.1 合同的履行 9.2 履约前的谈判 9.3 履约期间的谈判 9.3.1 履约期间争议的原因 9.3.2 影响履约期间谈判的因素 9.4 履约后的谈判 9.5 索赔与理赔谈判 9.6 合同纠纷的处理方式第三篇 实训篇 实训项目1 谈判方案的制订 实训项目2 谈判前的准备 实训项目3 讨价还价过程 实训项目4 商务谈判的签约 实训项目5 模拟谈判参考文献

<<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>