第一图书网, tushu007.com

<<商务谈判>>

图书基本信息

书名：<<商务谈判>>

13位ISBN编号：9787301174401

10位ISBN编号：7301174403

出版时间：2010-7

出版时间：北京大学出版社

作者：毛晶莹 编

页数：355

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

第一图书网, tushu007.com

内容概要

谈判的历史非常悠久。
早在原始社会末期，出现了私有财产，并出现了简单的商品交换，这时就出现了谈判。
谈判广泛应用于政治、经济、军事、外交、科技、文化等领域，而经济谈判是现代经济生活中一个不可缺少的重要组成部分。
商务谈判是经济谈判的一种，是目前国内外发生频率最高、范围最广、与人们日常生活联系最密切的人类活动。
商务谈判既是一门科学，也是一门艺术。
在当代，商务谈判理论已越来越受到重视。
欧美等西方发达国家对谈判理论的研究起步较早，并不断深入，逐步使谈判理论发展成为一门学科。
当谈判人员参与商务谈判活动时，既需要精通商务谈判的理论知识，也需要掌握谈判的谋略与技巧，这就需要谈判人员进行谈判知识的积累和谈判实践的磨炼。
谈判实践表明，谁掌握了谈判的要领并能熟练运用谈判谋略与技巧，谁就能在商战中占据有利的地位。
一次成功的谈判能使陷入困境的企业绝处逢生，而一次失败的谈判也可能会令企业陷入破产的困境。
本书致力于使更多的人了解商务谈判，也使更多的人成为谈判高手。
本书较全面地介绍了商务谈判的基础知识、谈判的程序、商务谈判人员的素质要求、谈判前的准备、谈判各个阶段的策略、商务谈判谋略、商务谈判中的技巧、商务谈判中僵局的处理、商务谈判礼仪、国际商务谈判中各国商人的谈判风格等内容。
本书的特色在于理论与实践相结合，引入实际的案例深入浅出地介绍商务谈判相关理论。
本书由华东师范大学毛晶莹任主编，徐世腾任副主编。
具体分工如下：毛晶莹编写第一章至第六章，徐世腾编写第七章至第九章。
本书既可以作为高等院校经济学、工商管理、国际贸易、市场营销等专业的本科生教材；也可以作为企业营销人员、中高层管理人员的专业培训书籍；还可以作为MBA营销研究和国际商务方向学生、营销部经理、商务部经理、企业管理人员以及对商务谈判感兴趣人士的阅读书籍。
本书是在借鉴众多专家和学者的研究成果的基础上写成的，在此表示衷心的感谢。

第一图书网, tushu007.com

作者简介

毛晶莹，1972年生，浙江宁波人，管理学博士。
1998年获北京航空航天大学管理学院硕士学位，2005年获厦门大学管理学院博士学位。
现为华东师范大学金融与统计学院教师，教授“财务管理”、“国际商务谈判”、“电子商务”等课程。
目前主要从事国际贸易、服务外包等方面的研究。

书籍目录

第一章　商务谈判概述　第一节　商务谈判的概念及特征　第二节　商务谈判的类型　第三节　商务谈判的基本原则　第四节　商务谈判的程序第二章　商务谈判人员的素质要求　第一节　商务谈判人员的个体素质　第二节　商务谈判人员的群体构成　第三节　商务谈判人员的管理第三章　商务谈判前的准备　第一节　环境因素的分析　第二节　商务谈判前的信息准备　第三节　谈判方案的制订　第四节　模拟谈判　第五节　确定谈判中各交易条件的最低可接受限度第四章　商务谈判各阶段的策略　第一节　开局阶段的策略　第二节　报价阶段的策略　第三节　讨价还价阶段的策略　第四节　成交阶段的策略　第五节　合同的签订及变更的策略第五章　商务谈判谋略　第一节　商务谈判谋略概述　第二节　商务谈判常用谋略第六章　商务谈判中的技巧　第一节　商务谈判中的语言与非语言技巧概述　第二节　商务谈判中叙述与提问的技巧　第三节　商务谈判中回答与拒绝的技巧　第四节　商务谈判中辩论与说服的技巧　第五节　商务谈判中倾听与观察的技巧第七章　商务谈判中僵局的处理　第一节　商务谈判中僵局的种类　第二节　商务谈判中形成僵局的原因　第三节　商务谈判中应对僵局的方法　第四节　处理谈判僵局应注意的几个问题第八章　商务谈判礼仪　第一节　商务谈判中的礼仪　第二节　日常交往中的礼仪　第三节　各国日常交往中的禁忌第九章　世界各地商人的谈判风格　第一节　谈判风格概述　第二节　美洲商人的谈判风格　第三节　欧洲商人的谈判风格　第四节　亚洲商人的谈判风格　第五节　其他地区商人的谈判风格　第六节　中西方商务谈判风格比较参考文献

章节摘录

商务谈判主要集中在经济领域，是参与各方为了协调、改善彼此的经济关系，满足贸易的需求，围绕标的物的交易条件，彼此通过信息交流、磋商协议达到交易目的的行为过程。
商务谈判是一项集政策性、技术性、艺术性于一体的社会经济活动，是市场经济条件下流通领域最普遍的活动之一。
商务谈判作为一种主要的谈判类型，既具有一般谈判的质的规定性，又具有商务活动的本质特性。
随着经济的发展，商品概念的外延不断扩大，商务活动的领域不断扩展。
商务活动已涵盖一切有形与无形资产的交换与买卖活动，不仅包括一般的消费资料和生产资料商品，而且包括劳务、技术、资金、信息、房地产等经济要素货物。
商务谈判具体包括货物买卖、工程承包、技术转让、融资、投资、信息咨询、劳务输出输入、经济合作等。
综上所述，商务谈判的定义为：商务谈判是经济谈判的一种，是指不同利益群体或个体之间，以经济利益为目的，就双方或多方的商务往来关系而进行的谈判。
二、商务谈判的内容商务谈判的内容非常广泛，既包括货物、技术、劳务的贸易谈判，也包括工程项目、投资和经贸合作谈判。
其中，货物贸易谈判是最为基本和普遍的商务谈判活动，这里具体介绍货物贸易谈判的一般内容。
货物贸易谈判是谈判各方就与货物贸易有关的各项交易条件所进行的洽谈。
就商务谈判合同基本条款而言，它一般包括以下基本内容：（一）货物品质货物品质是指货物的内在质量和外观形态。
它们由货物的自然属性决定，具体表现为货物的化学成分、物理性能和造型、结构、色泽、味觉等特征。
进行货物品质谈判的关键是要掌握货物品质构成的有关内容以及品质表示方法的通用做法。
不同种类的货物，有不同的品质表示方法。
常用的表示方法如下：1.规格货物的规格是反映货物品质的技术指标，如成分、含量、纯度、大小、长短、粗细等方面的指标。
各种货物的品质特征不同，其规格也不相同。
买卖双方用规格表示货物的品质，并作为谈判的条件，称为凭规格买卖。
一般来说，凭规格买卖是比较准确的，所以大多数货物交易都采用这种方法。

第一图书网, tushu007.com

编辑推荐

《商务谈判》是高等院校经济学管理学系列教材之一。

第一图书网, tushu007.com

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