

<<商务谈判与管理沟通>>

图书基本信息

书名：<<商务谈判与管理沟通>>

13位ISBN编号：9787302248613

10位ISBN编号：7302248613

出版时间：2011-2

出版时间：清华大学出版社

作者：姚凤云 等主编

页数：374

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>

<<商务谈判与管理沟通>>

内容概要

本书共分四篇十八章，第一篇现代谈判理论篇分为五章，各章以大量的理论和实例论述了现代谈判的概念、特征、原则、分类、程序、策略、经典理论等基本原理；第二篇商务谈判实践篇分为六章，详尽地阐释商务谈判的定义、特点、作用、原则、分类、内容、形式、过程、技巧、语言、思维等应用知识；第三篇国际商务谈判实务篇分为三章，侧重介绍国际商务谈判的含义、特征、基本程序、pram模式、影响因素、礼仪等实务知识；第四篇管理沟通理论实践篇分为四章，阐释管理与沟通的含义、作用和风格，管理沟通的含义、基本目的、基本架构、基本要素、分类、原则、历史、内容、形式、流程、技巧，组织的内外沟通等问题。

本书具有理论与实践相结合的特点。

编著者努力做到使《商务谈判与管理沟通》理论讲述与实例举证相结合，既以例释理，又以理析例，阐释论述深入浅出、通俗易懂，体现出较强的知识性、趣味性、技能性、可操作性和实用性。

本书既可作为大学管理类专业的专业课教材，也可作为其他各专业的公共选修课教材，还可作为继续教育培训教材和自学用书。

<<商务谈判与管理沟通>>

书籍目录

第一篇 现代谈判理论篇

第一章 谈判的概念和特征

第一节 谈判的概念

- 一、谈判的活动现象
- 二、谈判的含义
- 三、谈判与其他易混淆的概念的区别

第二节 谈判的特征

- 一、对抗性和一致性的统一
- 二、原则性和灵活性的统一
- 三、妥协性和获得性的统一

第三节 谈判的要素和多因素的影响

- 一、谈判的基本要素
- 二、谈判的多因素影响

本章小结

自测题

案例分析

第二章 谈判的原则和分类

第一节 谈判的一般原则

- 一、实事求是原则
- 二、公平相议原则
- 三、利益兼顾原则
- 四、求同存异原则

第二节 谈判的分类

- 一、按谈判内容划分的类型
- 二、按谈判性质划分的类型
- 三、按谈判主体数量划分的类型
- 四、按谈判主体地位等级划分的类型
- 五、按谈判区域内外范围划分的类型
- 六、按谈判进行的地点划分的类型
- 七、按谈判时间长短划分的类型
- 八、按谈判问题多少划分的类型
- 九、按谈判规模划分的类型
- 十、按谈判方式划分的类型
- 十一、按谈判连续性划分的类型
- 十二、按谈判内容与谈判目标划分的类型
- 十三、按谈判各方交换方式划分的类型
- 十四、按谈判的透明度划分的类型
- 十五、按伦理道德划分的类型
- 十六、按谈判各方诚意划分的类型

本章小结

自测题

案例分析

第三章 谈判程序

第一节 谈判的准备

- 一、广泛搜集资料, 摸清对方虚实

<<商务谈判与管理沟通>>

二、认定自身实力，理清我方思路

三、确定谈判目标，设计谈判方案

四、择定人员时地，预先模拟谈判

第二节 谈判的进行

一、导入阶段

二、概说阶段

三、明示阶段

四、交锋阶段

五、相持阶段

六、妥协阶段

七、协议阶段

本章小结

自测题

案例分析

第四章 谈判策略

第一节 谈判策略的作用

一、能为谈判的顺利进行奠定良好的基础

二、能为谈判的顺利进行起到一定的导向作用

三、能对谈判的顺利进行能起到调整和促进作用

第二节 谈判策略的选择和运用

一、谈判策略的选择

二、谈判中打破僵局的策略运用

第三节 列举一些谈判策略

一、先发制人策略

二、后发制人策略

三、以诚相待策略

四、装聋作哑策略

五、真诚求助策略

六、声东击西策略

七、疲劳轰炸策略

八、铁腕攻势策略

九、以牙还牙策略

十、针锋相对策略

十一、刚柔相济策略

十二、以长补短策略

十三、以退为进策略

十四、反客为主策略

十五、以静制动策略

十六、以慢制快策略

十七、以假乱真策略

十八、诉苦策略

十九、润滑策略

二十、“黑脸红脸”策略

本章小结

自测题

案例分析

.....

<<商务谈判与管理沟通>>

第二篇 商务谈判实践篇

第三篇 国际商务谈判实务篇

第四篇 管理沟通理论实践篇

主要参考文献

<<商务谈判与管理沟通>>

章节摘录

版权页：八、铁腕攻势策略铁腕攻势策略是指在谈判中提出比期望更高的要求，并采取铁腕政策来降低对方的目标，实现自己的期望，这是英国前首相铁腕女人撒切尔夫人的谈判策略。

她曾经说过：“我这个女人不会转变方向，我不会为了迎合人们的欢心而改变规定的政策。

”正是她有特异的作风，作为女人，她能连任英国三届首相。

1975年12月在柏林召开的欧洲共同体各国首脑会谈中，撒切尔夫人提出英国对欧共体负担的费用每年减少10亿磅。

这使得各国首脑瞠目结舌，他们以为英国政府可能决定减少3亿磅，就提议只能削减2.5亿磅。

撒切尔夫人坚持己见，声称这10亿磅是英国的钱，如果这种预算有所改变，那么，法国和德国的损失会更大。

这样，使各国首脑，尤其是法国、德国、丹麦等国首脑极端焦躁。

她表现出不向其他国家妥协的姿态，逐渐把欧共体各国首脑期望转向自己所期望的目标上。

欧共体各国最终还是同意每两年削减8亿磅，遇上欧共体经济不景气的时候，则须每三年削减一次。

九、以牙还牙策略以牙还牙策略即是“以其人之道，还治其人之身”。

它多用于回击或回答肆意挑衅的或提刁难问题的对手。

例如，加拿大外交官切斯特·朗宁在竞选省议员时，因幼年时吃过中国奶妈的奶水而受到政敌的攻击，说他身上一定有中国血统。

朗宁反驳道：“你们是喝牛奶长大的，那身上一定有牛的血统了！”

”再如，1982年秋，美国洛杉矶举行了一次中美作家的会议。

在一次宴会上，美国诗人艾伦·金斯伯格（Allen Ginsberg）请我国作家蒋子龙解个谜：“把一只五斤重的鸡装进一个只能装一斤水的瓶子里，您用什么办法把它拿出来？”

”蒋子龙略加思索，便回答说：“您怎么放进去，我就怎么拿出来。

您显然是凭嘴一说就把鸡装进了瓶子，那么我就用语言这个工具再把鸡拿出来。

”金斯伯格称赞说：“您是第一个猜中这个谜语的人。

”十、针锋相对策略针锋相对，就是在谈判中以攻为攻、以理克理、以实克实，或看准机会，灵活掌握，到关键时刻给对方一个回击。

例如，爱国将领冯玉祥任陕西督军时，有两个外国人私自到终南山打猎，打死了两头珍贵的野牛。

冯将军把他们招到西安责问：“你们到终南山打猎和谁打过招呼，领到许可证没有？”

”对方说：“我们打的是无主野牛，用不着通知任何人。

”

<<商务谈判与管理沟通>>

编辑推荐

《商务谈判与管理沟通》：先进性与基础性相统一教材建设与教学改革相统一综合性与针对性相统一案例分析与阅读资料开阔视野先进性与基础性相统一注重用科学的观点和行业规范策划、组织教材，突出重点和难点，精选基础、核心的内容。

教材建设与教学改革相统一跟踪学科最新发展动态，考虑专业内容的更新，关注并体现教改的内容变化。

综合性与针对性相统一不仅讲解知识，还针对专业领域应用的迫切需要，提供了与理论相结合的应用实例。

案例分析与阅读资料开阔视野书中有案例分析和阅读资料，把学生置于经营者的立场，注重培养学生的实际工作能力。

<<商务谈判与管理沟通>>

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>