

<<商务谈判>>

图书基本信息

书名：<<商务谈判>>

13位ISBN编号：9787303110759

10位ISBN编号：7303110755

出版时间：2010-8

出版时间：北京师范大学出版社

作者：陈锋 编

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

由陈锋等主编的《商务谈判》一改传统商务谈判教科书的风格，以职业能力形成为导向，结合职业技能发展的社会需求，着重突出“用项目和任务驱动教学”的特点。

将商务谈判技能的学习掌握，具体分解到知识点和技能点的学习掌握，并根据职业资格标准以及职业能力构成要素，将相关的知识点和技能点组成一个个技能模块，代替单纯按知识的系统性对教材内容和结构进行章节编排的传统结构。

技能模块不仅是整个技能构成的一部分，也是教师组织教学的一个相对独立的教学单元。每一个技能模块有明确的职业技能目标要求；理论阐述简明扼要，使学生清晰了解商务谈判的基本原则；大量精彩的开章引论和案例直击，使学生理解谈判技巧的运用；丰富的谈判广角知识，使学生开拓视野、引发思考；根据几位编者亲身经历改编的模拟实训，使学生进入一个近似真实的环境，练习并验证自己所学。

<<商务谈判>>

书籍目录

第一篇 商务谈判基础理论

第一章 商务谈判概述

模块一 认识谈判

- 一、人类社会充满谈判
- 二、什么是谈判
- 三、谈判的四个基本构成要素
- 四、谈判的阶段
- 五、谈判的一般评价标准

模块二 认识商务谈判

- 一、什么是商务谈判
- 二、商务谈判的基本特征
- 三、商务谈判对企业的职能作用

模块三 商务谈判的类型

- 一、两种最基本的谈判类型
- 二、让步型谈判、立场型谈判、原则型谈判
- 三、个体谈判、集体谈判
- 四、双边谈判、多边谈判
- 五、口头谈判、书面谈判
- 六、主场谈判、客场谈判、主客场轮流谈判、中立地谈判
- 七、纵向谈判、横向谈判
- 八、正式谈判、非正式谈判
- 九、公开谈判、秘密谈判、半公开谈判
- 十、货物买卖谈判、技术贸易谈判等
- 十一、不求结果的谈判、意向书与协议书的谈判等
- 十二、买方地位的谈判、卖方地位的谈判等

第二章 商务谈判的原则

模块一 利益性原则

- 一、谈判中的人与事分开原则
- 二、重利益轻立场的原则

模块二 坚持客观标准的原则

- 一、坚持客观标准原则的含义
- 二、客观标准的选择和制定
- 三、建立公平的利益分割程序
- 四、客观标准与公平标准的区别

模块三 竞争性原则

- 一、谈判利益的对抗性
- 二、谈判信息的保密原则

模块四 商务谈判的双赢原则

- 一、如何理解双赢
- 二、“单赢”谈判与“双赢”谈判的选择

第二篇 商务谈判的基本过程

第三章 谈判准备

模块一 进行科学的项目评估

- 一、获取谈判评估信息
- 二、审时度势，确定谈判目标

<<商务谈判>>

模块二 制订谈判计划

- 一、决定谈判策略
- 二、制订谈判方案, 拟定谈判议程
- 三、模拟谈判

模块三 谈判资源准备

- 一、谈判人员的准备
- 二、谈判场地及其他谈判资源准备

第四章 谈判开局

模块一 商务谈判开局的意义和主要思路

- 一、商务谈判开局的意义
- 二、商务谈判开局的主要思路

模块二 谈判双方见面与介绍——谈判破冰

- 一、谈判开局的见面安排
- 二、谈判开局的互相介绍

模块三 谈判意向及议程的明确——触水

- 一、谈判意向的概述及其方法
- 二、谈判议程的确定

模块四 谈判开局的气氛把握——定调

- 一、高调气氛
- 二、低调气氛
- 三、自然气氛
- 四、松弛缓慢、旷日持久的谈判气氛
- 五、合理运用影响开局气氛的各种因素

模块五 谈判开局的信息把握——摸底

- 一、多听
- 二、观察
- 三、慎言

模块六 谈判开局的策略运用——把握主动

- 一、营造适宜谈判气氛的策略
- 二、刺探摸底策略
- 三、策划开局策略时应考虑的因素

第五章 谈判明示

模块一 谈判明示的内容、

- 一、谈判明示的内容
- 二、谈判明示的步骤
- 三、谈判明示的作用
- 四、谈判明示阶段的礼仪

模块二 报价的主要原则和报价前的准备

- 一、报价的主要原则
- 二、报价前的准备

模块三 报价的主要方式

- 一、高价报价和低价报价
- 二、价格分割法
- 三、差别报价法
- 四、“假出价”法

模块四 报价的时机与技巧

- 一、谁先报价

<<商务谈判>>

二、先报价的技巧

三、后应价的技巧

第六章 谈判磋商——价格谈判

模块一 谈判磋商阶段概述

一、磋商阶段主要内容和步骤

二、磋商的基础和双方的角色

三、磋商的准则

模块二 谈判磋商阶段的进攻

一、先例控制策略

二、制造竞争策略

三、积少成多策略

四、软硬兼施策略

五、逐个击破策略

六、借题发挥策略

七、以攻为守策略

八、脑际风暴策略

九、最后通牒策略

十、穷追不舍策略

十一、吹毛求疵策略

模块三 谈判磋商阶段的防守

一、限制性因素是阻止进攻的上策

二、以攻对攻阻止进攻的策略

三、攻心为上

四、移花接木策略

模块四 谈判磋商阶段的让步

一、为什么要让步？

二、让步的分类

三、磋商中让步的原则和要点

四、让步的主要策略

模块五 洞察对方核心意图

一、多问少答

二、洞察对方核心意图的主要技巧

第七章 谈判僵局

模块一 谈判僵局概述

一、谈判僵局的内容和作用

二、谈判僵局的形成

模块二 谈判僵局的避免

一、面对僵局的原则

二、避免观点僵局的方法

三、避免情绪僵局的方法

模块三 谈判僵局的破解

一、破解利益僵局的策略与技巧

二、严重僵局的处理方法

三、暂无法解决僵局的处理

第八章 谈判签约

模块一 把握谈判结束的时机

<<商务谈判>>

- 一、识别对方发出的成交信号
- 二、判断交易时机是否成熟
- 三、谈判结束前的准备

模块二 选择促成签约的策略

- 一、期限策略
- 二、提供选择
- 三、分段决定
- 四、利益诱导
- 五、结果比较
- 六、行动策略

模块三 谈判签约工作

- 一、商务合同的主要内容
- 二、拟定合同的注意事项
- 三、签订合同或协议
- 四、让对手满意离开谈判桌
- 五、谈判总结

第三篇 商务谈判策划与管理

第九章 商务谈判策划与管理

模块一 商务谈判策划

- 一、商务谈判策划及其主要内容
- 二、商务谈判策划案例：修建新体育馆谈判
- 三、商务谈判策划书的要求

模块二 资源管理

- 一、谈判信息的管理
- 二、谈判环境的管理

模块三 过程管理

- 一、谈判关键点控制
- 二、谈判时间管理

第四篇 国际商务谈判

第十章 国际商务谈判概述

模块一 国际商务谈判与国内商务谈判的共性与区别

- 一、国际商务谈判及其基本要求
- 二、国际国内商务谈判的共性与差异

模块二 国际商务谈判礼仪

- 一、着装礼仪
- 二、介绍礼仪
- 三、握手礼仪
- 四、交谈礼仪

模块三 世界各地的谈判风格

- 一、美国商人的谈判风格
- 二、日本商人的谈判风格
- 三、德国商人的谈判风格
- 四、英国商人的谈判风格
- 五、法国商人的谈判风格
- 六、意大利商人的谈判风格
- 七、北欧商人的谈判风格
- 八、俄罗斯商人的谈判风格

<<商务谈判>>

九、东欧商人的谈判风格一

十、阿拉伯商人的谈判风格

第十一章 国际商务谈判实务

模块一 国际货物买卖谈判

一、什么是国际货物买卖谈判

二、国际货物买卖谈判的特点

三、国际货物买卖谈判的主要内容

四、国际货物买卖合同实例

五、联合国国际货物买卖合同公约

模块二 国际技术贸易谈判

一、国际技术贸易谈判

二、技术贸易谈判的基本内容

三、国际技术贸易的主要形式

四、国际技术贸易合同主要条款

模块三 中外合资、合作经营谈判

一、中外合资合作企业经营状况

二、中外合资、合作谈判的主要特点

模块四 商务代理谈判

一、商务代理概述

二、商务代理谈判主要内容

模块五 涉外保险谈判与三来一补谈判

一、涉外保险概述

二、涉外保险谈判

三、三来一补谈判

四、三来一补谈判策划方案实例

主要参考文献

<<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>