

<<谈判技巧与礼仪实务>>

图书基本信息

书名：<<谈判技巧与礼仪实务>>

13位ISBN编号：9787308061773

10位ISBN编号：7308061779

出版时间：2008-10

出版时间：浙江大学出版社

作者：俞宏标，任红 著

页数：199

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>

## <<谈判技巧与礼仪实务>>

### 内容概要

本书以培养技术应用能力为主线，以21世纪市场营销人才培养规格为依据，以“能力为本，创新为本”为原则，立足于商务活动的实践，较为全面地向读者介绍了“谈判技巧与礼仪实务”的基础知识和运作特点。

全书共分八章，具体为：第一、二章介绍谈判的概念、构成、分类；第三章介绍谈判的语言；第四章介绍谈判的探询、准备、成交的过程；第五章介绍谈判的管理、主持、思维和谋略；第六章介绍谈判过程礼仪的运用；第七、八章介绍谈判目标定位的禁忌、影响谈判的各种因素。

本书所用素材，曾在浙江大学本科、硕士和博士生的教学中作为选修课讲授过，并根据宁波企业中层以上干部培训班、乡镇干部培训班等系列讲座的培训反馈意见，再进行修订完善，是作者对多年亲自参与谈判实践经验的思考和总结，所言观点严谨、客观和体系化。

全书理论与实践相结合，以实用、贴近商务实际为特色，又不局限于商务谈判，而是有机地将国内外商务谈判技巧与礼仪问题结合起来，使“谈判”涵盖范围更广。

通过对学科知识的整合，并结合知识经济、网络时代的特点，吸收了国内外商务谈判研究与实践的新思路、新经验，从而使作为商务谈判人员所需的特定素质、知识及能力要素得到充分的反映。

本书依照“是什么”、“为什么”、“怎么办”的逻辑思维方式，围绕商务谈判提出的概念、程序规则、谈判理念，辅以众多的古今中外案例进行陈述，讲究操作上的务实性与技巧上的谋略性相统一，突出了本书的通用性和应用性特色。

它既适用于大学本专科、研究生公共通识课或选修课的教学，也是各类财经商贸人员和企业培训的良好读本。

## <<谈判技巧与礼仪实务>>

### 作者简介

俞宏标，男，1965年生。

1986年华东师范大学历史学专业毕业，后进入中国人民大学修完“中国革命史”硕士课程。

从事“公共关系学”教学十五年。

在《浙江学刊》等学术期刊上发表论文十余篇。

参编各种教材六本，其中《中国革命史新编》（担任副主编）获农业部优秀教材一等奖。

专著有《企业公共关系实务》和《现代社会与文明礼仪》等读本。

参与“211工程”等科研项目五项。

任红，女，1963年生。

1986年毕业于西北大学化工系，工程师。

从事商务谈判工作八年，荣获西安市政府颁发的三等功奖章。

在《社会科学战线》等刊物发表论文六篇，参与科研项目共两项。

## <<谈判技巧与礼仪实务>>

### 书籍目录

导言第一章 谈判无处不在 一、人人可以谈判 二、事事可以谈判 三、时时可以谈判第二章 谈判知多少 一、谈判就是协商 二、谈判的过程灵活多变,有章可循 三、发挥主体优势,灵活搭配第三章 谈判语言——充满技巧的语言 一、要善于聆听 二、要敢于说“ No ” 三、要勇于让步第四章 谈判过程——充满艺术的谈判 一、谈判的开局艺术 二、谈判的磋商艺术 三、谈判的成交艺术第五章 谈判的布阵谋略——充满硝烟的谈判 一、广集信息,知己知彼 二、避实击虚,灵活应对 三、打破僵局,化解冲突 四、有进有退,各取所需第六章 有“礼”的谈判 一、有“礼”的着装 二、有“礼”的接待 三、有“礼”的交谈 四、有“礼”的宴请第七章 谈判——小心禁忌 一、古今谈判禁忌之演变 二、东西方文化禁忌之比较 三、巧妙应对禁忌,掌握谈判主动权第八章 什么影响了谈判 一、主观因素对谈判的影响 二、客观因素对谈判的影响 三、文化对谈判的影响 四、美国人谈判风格 五、日本人谈判风格 六、欧洲人的谈判风格参考书目

## <<谈判技巧与礼仪实务>>

### 章节摘录

第一章 谈判无处不在、人人可以谈判人是谈判的主体，当然人人都可以谈判。

然而，一个不争的事实就是人与人的差异。

不同的人，在谈判中会有不同的地位、优势、作用及效果。

而人与人最常见的差异就是：男女有别。

（一）谈判有男女之别谈这个话题的时候，我不禁想起了河南梆剧《花木兰》中那句台词：“刘大哥说话理太偏，谁说女子不如男。

”设想一下，如果剧情倒退到现在，会出现一个什么样的结果？

可能不是“梆剧”，而是“棒剧”了。

现代社会的女性已经不太愿意承认自己是社会弱势群体了——然而，不得不去承认，在谈判中有着一定的男女之别，而且这个区别还非常富有“戏剧性”。

比如谈判专家彼得·斯塔克就这么说道：“我们拍摄的多场谈判个案中都有这种情况，一位女士在阐述自己观点时不经意地碰了一位男士的手，这时，谈判的转折点就出现了。

”1. 太极两仪——阴阳调和万物生天地阴阳，谈判桌上自然少不了女性，而且男女各有特色。

但是说男女有别，那究竟区别在哪儿？

这真的不好说，最贴切的答案估计就是某位网友说的这样：“就是性别差异，一个是男，一个是女，不能进同一个厕所，不能进同一个浴室。

非常有道理——不过，男人和女人在谈判行为上，的确存在一定程度的差别。

”一般来说，男人会对准某一目标，埋头苦干去争取最大的利益，所以极少会东张西望，看人家下一步会出什么牌，然后随时准备对策反攻。

这样其谈判态度就会比较连贯一致，不会随外界变化而变化。

不过这样也导致了敏感度不够，可能会失去很多谈判转折点的契机。

而女性在谈判时，为了怕别人说她是弱者，所以会表现得比正常的情形更为强硬，准备得也比男人更为周全，而且，往往比男人更为有耐心。

同时，西方研究也发现，女人比男人更会“欺压弱势”。

研究表明大部分女士认为如果对方让步，就是示弱，是理亏；否则，没有必要让步。

既然他知道理亏，让步了，那么自然要继续增加要求，步步紧逼。

当然，女人也不是总这么强势的！

研究表明，如果与“帅哥”谈判的话，女人的态度很可能一下子就趋于缓和。

<<谈判技巧与礼仪实务>>

编辑推荐

《谈判技巧与礼仪实务》由浙江大学出版社出版。

<<谈判技巧与礼仪实务>>

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>