

<<商务谈判>>

图书基本信息

书名：<<商务谈判>>

13位ISBN编号：9787308080507

10位ISBN编号：7308080501

出版时间：2010-11

出版单位：浙江大学

作者：张国良//赵素萍

页数：244

字数：396000

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>>

前言

人生无处不谈判，生活事事有沟通。
谈判是社会需要和社会交流的产物。
自从有了人类社会，产生了语言，人们有了相互交往的需要，于是就有了谈判活动。
当今世界是一张巨大的谈判桌，不管你喜欢不喜欢、愿意不愿意、接受不接受，你都是一个谈判者，可以说谈判无处不在，无时不有。
小到家庭纠纷，大到国际争端，都需要通过谈判来解决问题。
您事业的如愿、生意的成功、理想的实现、家庭关系和社会关系的和谐、生活的美满和幸福，都与谈判沟通密切相关。
出于解决利益冲突的需要、或是平衡力量的产物、抑或谋求利益互惠，人们总是陷入各种谈判情境之中。
因此，谈判对于我们每个人都有极其重要的意义。

1. 说服对方和谐沟通 说服对方接受自己的观点，维护己方利益。

谈判是双方或多方观点互换、情感互动、利益互惠的人际交往活动。
人在认识世界和改造世界的过程中，与外界的事物及他人发生接触，从而形成对周围环境中人和物的认识，产生自己的观点。

但这些观点，别人是否理解，是否允许其存在，是否接受？

如果别人不理解或不允许或不接受这些观点，那么应如何做呢？

在这种情况下，可以考虑采取的一种办法就是谈判。

通过谈判，使别人首先能理解我们的观点；更进一步，则要别人能允许和接受这些观点。

由于人们所处的自然环境以及社会环境存在差别，以及人们的思维素质、文化素质、道德素质等极不平衡，从而人们的心理发展状况呈现不同层次或水平，这就决定了人们在所追求的所维护的基本利益方面的不一致。

一些人所要追求的基本利益，可能不是另一些人要追求的；一些人所要维护的基本利益，可能和另一些人想要维护的基本利益正好相反。

存在差异的双方如想互相得到满足，可以考虑采取的一种方式就是在双方之间沟通，进行协商对话，而这就是谈判。

通过谈判，使双方在需要和利益方面能得到协调和适应。

人们总希望用自己的观点去影响别人，让别人接受自己的观点，除了强迫手段（不能心悦诚服，只能是屈服）以外，唯一的方式就是通过谈判，向别人说明你的观点，使别人在了解和理解的基础上接受你的观点，维护自己的利益。

沟通的作用更是渗透到社会生活的方方面面：一场智斗，能免除刀兵之祸；一段利辞，可获得亿万财富；几句呼喊，可使群情激奋；一席谈话，可使庸人立志、浪子回头。

<<商务谈判>>

内容概要

张国良、赵素萍老师所著的《商务谈判》的九章内容主要包括谈判的起源及其作用；商务谈判的原则要领及其程序；商务谈判心理及作用；商务谈判沟通从说、听、问、答四个方面阐述了商务谈判中的沟通技巧；“凡事预则立，不预则废”。

要想使商务谈判获得圆满成功，需要具备多方面的条件，其中做好谈判的筹划是项重要工作；商务谈判又是有关双方和多方相互交往的重要活动，商务谈判各方都希望在谈判过程中获得谈判对手的尊重和理解。

因此，懂得并掌握必要的礼仪与礼节，这也是商务谈判人员必须具备的基本素养；面对涉外商务谈判日益增多的现状，就涉外商务谈判中的各国谈判风格与沟通策略等问题进行了阐述。

<<商务谈判>>

作者简介

张国良，男，硕士，浙江农林大学教授、经济管理学院工商管理专业负责人。高级经济师、企业高级管理咨询顾问、中国注册策划师、硕士生导师、浙江省企业管理研究会理事。主要从事战略管理、市场营销、商务谈判与沟通等方面的教学与研究工作。在国内外核心期刊发表论文50多篇，论文多次被中国人民大学复印资料中心全文转载，主编教材专著4部，主持与参与省级国家级课题多项。

2006年获得内蒙古第八届哲学社会科学优秀成果政府二等奖。

在指导学生积极参与社会实践方面成绩优异。

2006年指导内蒙古财经学院学生代表队参加全区第二届“挑战杯”获金奖；2007年指导浙江林学院学生代表队参加第十届浙江省高校案例分析大赛荣获“个人最佳风采”奖，团队荣获三等奖；2008年指导浙江林学院学生代表队参加第六届“挑战杯”中国大学生创业计划竞赛获金奖；2009年获中国管理科学研究院首届中国信用管理大会优秀论文一等奖。

管理感言：没有战略的企业就像断了线的风筝；没有战略的企业家头脑就像没有蜡烛的灯笼。

赵素萍，女，本科，浙江农林大学高级工程师，主要从事经济管理与商务沟通方面的研究工作。

管理感言：商务谈判是营销活动的前奏曲；管理沟通是组织系统的生命线。

<<商务谈判>>

书籍目录

第1章 绪论

- 1.1 谈判的起源及其历史发展
- 1.2 谈判的概念及作用
- 1.3 商务谈判的概念特征及要素

本章小结

第2章 商务谈判的原则

- 2.1 商务谈判的原则要领
- 2.2 谈判的开局阶段
- 2.3 商务谈判磋商阶段
- 2.4 谈判的基本程序

本章小结

第3章 商务谈判心理

- 3.1 商务谈判心理的意义
- 3.2 商务谈判需要与动机
- 3.3 商务谈判动机的类型
- 3.4 对不同性格的谈判者采取的不同态度与处理技巧

本章小结

第4章 商务谈判沟通

- 4.1 商务谈判相互交流的技巧
- 4.2 商务谈判的语言沟通
- 4.3 谈判沟通中的语言表达
- 4.4 倾听对方的讲话
- 4.5 成功地运用发问
- 4.6 回答的技巧

本章小结

第5章 商务谈判筹划

- 5.1 商务谈判的环境情报分析
- 5.2 商务谈判环境分析的方法
- 5.3 谈判人员的准备
- 5.4 商务谈判计划的制定
- 5.5 计划的编程序与方法

本章小结

第6章 商务谈判策略

- 6.1 商务谈判策略概述
- 6.2 开局阶段的策略
- 6.3 报价阶段的策略
- 6.4 磋商阶段的策略
- 6.5 让步与成交阶段的策略

本章小结

第7章 商务谈判技巧

- 7.1 对我方有利型的谈判技巧
- 7.2 对双方有利型的谈判技巧
- 7.3 处理僵局与争端的技巧
- 7.4 终止谈判的技巧

本章小结

<<商务谈判>>

第8章 商务谈判礼仪

- 8.1 礼仪的起源及发展
- 8.2 商务谈判礼仪的一般要求
- 8.3 见面礼仪
- 8.4 迎送礼仪
- 8.5 电话联系礼仪

本章小结

第9章 国际商务谈判

- 9.1 国际商务谈判的特征与要求
- 9.2 商务谈判风格的国别比较
- 9.3 美洲商务谈判风格与沟通策略
- 9.4 亚洲商务谈判风格与沟通策略
- 9.5 欧洲商务谈判风格与沟通策略
- 9.6 其他地区种族的商务谈判风格

本章小结

参考文献

后记

附：临安赋(代跋)

<<商务谈判>>

章节摘录

1.目的性 谈判均有各自的需求、愿望或利益目标，是目的性很强的活动。没有明确的谈判目的，不明白为什么而谈和在谈什么，至多只能叫做“聊天”或“闲谈”。因此，上述定义都强调谈判的目的性即追求一定的目标这一基本点，如：“满足愿望”和“满足需要”、“为了自身的目的”、“对双方都有利”或者“满足己方利益”、“利益互惠”、“满足各自的需要”、“为了各自的利益动机”等。

2.相互性 谈判是一种双边或多边的行为和活动，谈判总要涉及谈判的对象。否则，自己和自己谈，就不称其为谈判，也达不到谈判的目的。因此，人们在谈判的定义中都指出谈判的相互性即谋求一种合作这一基本点，如：“为了改变相互关系”、“涉及各方”、“使两个或数个角色处于面对面位置上”、“双方致力于说服对方”或“个人、组织或国家之间”、“谈判双方”、“协调彼此之间的关系”等。

3.协商性 谈判是通过相互合作而实现各自目标的有效手段。谈判不是命令或通知，不能由一方说了算。所以，在谈判中，一方既要清楚地表达其立场和观点，又必须认真地听取他方的陈述和要求并不断调整对策，以沟通信息、增进了解、缩小分歧、达成共识，这就是彼此之间的协商或磋商。因此，谈判的定义不能不阐明谈判的协商性即寻求一致的意见这一基本点。

如：“交换观点”、“进行磋商”、“说服对方”或者“利用协商手段”、“观点互换”、“通过协商”、“进行相互协商”等。

综合上述观点，我们认为：谈判是指参与各方出于某种需要，在一定的时空条件下，采取协调行为的过程。

1.2.2 谈判的作用 1.说服对方说服对方接受自己的观点，维护己方利益。人们在认识世界和改造世界的过程中，与外界的事物及他人发生接触，这些接触中产生自己的观点。一个人生活在现实世界上，就要不断地和周围环境中的物和人发生各种接触，从而形成对周围环境中物和人的认识，产生自己的观点。

但这些观点，别人是否理解，是否允许其存在，是否接受？如果别人不理解或不允许或不接受这些观点，那么应如何做呢？在这种情况下，可以考虑采取的一种办法就是谈判。

通过谈判，使别人首先能理解我们的观点，更进一步，则要别人能允许和接受这些观点。

由于人们所处的自然环境以及社会环境存在差别，人们的思维素质、文化素质、道德素质等极不平衡，人们的心理发展状况呈现不同层次或水平，这就决定了人们在所追求的所维护的基本利益方面的不一致。

一些人所要追求的基本利益，可能不是另一些人也要追求的；一些人所要维护的基本利益，可能和另一些人想要维护的基本利益正好相反。

存在差异的双方如想互相得到满足，可以考虑采取的一种方式就是在双方之间沟通，进行协商对话，而这就是谈判。

通过谈判，使双方在需要和利益方面能得到协调和适应。

人们总希望用自己的观点去影响别人，让别人接受自己的观点，除了强迫手段（不能心悦诚服，只能是屈服）以外，唯一的方式就是通过谈判的形式，向别人说明你的观点，使别人在了解和理解的基础上接受你的观点，维护自己的利益。

<<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>