

<<商务谈判>>

图书基本信息

书名：<<商务谈判>>

13位ISBN编号：9787309087543

10位ISBN编号：7309087542

出版时间：2012-3

出版时间：复旦大学出版社

作者：汪遵瑛 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

商务谈判是一门实践性较强的课程，本书注重基础理论，强调实务性、突出实践性，特点是通过学习目标、基本概念、实践指导、前沿研究、案例、练习与思考等模块组合，以清晰的线条帮助读者掌握商务谈判的基本理论和实务，加强其对商务谈判知识的巩固和对其谈判实践能力的培养。

《商务谈判》(作者汪遵瑛)共八章，分为三个层面：第一层面为谈判的理论，主要有：商务谈判概述、谈判的需要理论；第二层面为谈判的实务，主要有：商务谈判的准备、商务谈判的开局、商务谈判的价格磋商与签约；第三层面为谈判的策略，主要有：商务谈判的策略与技巧、商务谈判的风险与风格、商务谈判的礼仪。

《商务谈判》既可以作为高等院校相关专业教科书，也可作为企业和社会培训谈判人员的参考书籍。

## <<商务谈判>>

### 作者简介

汪遵瑛，女，1957年生，副教授，1987年7月毕业于上海教育学院中文系，复旦大学世界经济系国际贸易第二专科，华东师范大学区域经济一体化研究生班。

2001年7月参加上海高校国际商务实习中心举办的国际贸易及电子商务模拟实习研修班，2002年1月参加由上海WTO事务咨询中心、中共上海市委组织部、中共上海市委党校、上海市人事局和上海对外贸易学院联合承办的WTO事务高级人才培训工程，第二期综合培训，2004年8月参加商务部进出口贸易实务与国际结算研究班。

2002年获学院工会系统"文明职工"称号，2004年获学院师德标兵称号，2005年获学院科研工作先进个人称号。

主讲《进出口贸易实务》、《国际贸易概论》、《WTO与中国流通业》、《海关报关实务》、《商务谈判》等课程。

完成精品课程《国际贸易概论》，并参加上海市评比；参加上海交大出版社"国际贸易双证"课题研究；2003年被学院聘为《进出口贸易实务》主讲教师，现任上海商学院流通经济学院国际贸易系系主任。

。

## &lt;&lt;商务谈判&gt;&gt;

## 书籍目录

## 第一章 商务谈判概述

## 第一节 谈判的概念与特点

## 第二节 商务谈判的概念与特点

## 第三节 谈判在商务活动中的地位、作用

## 第四节 谈判的科学性和艺术性

## 第五节 谈判者应有的正确观念

## 第六节 实践指导

## 前沿研究 谈判者应具备的素质

## 案例 与欧洲代理商的一次失败谈判

## 练习与思考

## 第二章 一谈判的需要理论

## 第一节 谈判的需要理论及应用

## 第二节 谈判需要理论的丰富内涵

## 第三节 实践指导

## 前沿研究 需要层次理论在商务谈判中的应用

## 案例 约翰逊完满实现扩展目的

## 练习与思考

## 第三章 商务谈判的准备

## 第一节 商务谈判准备工作概述

## 第二节 商务谈判的信息准备

## 第三节 商务谈判的组织准备

## 第四节 商务谈判的计划制订

## 第五节 实践指导

## 前沿研究 浅谈商务谈判前的准备工作(节选)

## 案例 中法技术转让费的谈判

## 练习与思考

## 第四章 商务谈判的开局

## 第一节 谈判开局概述

## 第二节 营造和谐的商务谈判气氛

## 第三节 交换意见的技巧

## 第四节 开局陈述的技巧

## 第五节 实践指导

## 前沿研究 营造谈判的气氛(节选)

## 案例 美日汽车贸易谈判

## 练习与思考

## 第五章 商务谈判的价格磋商与签约

## 第一节 格磋商的要求和原则

## 第二节 谈判成交签约的条件与合同的起草

## 第三节 商务合同的内容及分析

## 第四节 实践指导

## 前沿研究 浅析中国如何应对铁矿石价格谈判(节选)

## 案例 营业员开错了价格单

## 练习与思考

## 第六章 商务谈判的策略与技巧w

## 第一节 谈判的策略和技巧的作用

## <<商务谈判>>

第二节 常用的商务谈判技巧

第三节 商务谈判策略解析

第四节 实践指导

前沿研究 商务谈判技巧之兵法

案例 一场失败的联合对外谈判

练习与思考

第七章 商务谈判的风险与风格

第一节 商务谈判的风险概述

第二节 商务谈判风险的预测与控制

第三节 我国各民族的文化风俗

第四节 各国商业文化及商务谈判的特征

第五节 实践指导

前沿研究 中美商务谈判风格差异的文化解析

案例 合同执行问题的谈判

练习与思考

第八章 商务谈判的礼仪

第一节 商务谈判之前的礼仪

第二节 商务谈判之初的礼仪

第三节 商务谈判之中的礼仪

第四节 商务活动中的宴请礼仪

第五节 商务谈判礼仪的禁忌

第六节 国外的商务礼仪介绍

第七节 实践指导

前沿研究 中美商务礼仪的差异

案例 与中东国家的谈判障碍

练习与思考

主要参考文献



<<商务谈判>>

编辑推荐

<<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>