第一图书网, tushu007.com

<<商务谈判实训>>

图书基本信息

书名：<<商务谈判实训>>

13位ISBN编号：9787504553140

10位ISBN编号：750455314X

出版时间：2006-1

出版时间：肖华 中国劳动社会保障出版社 (2008-01出版)

作者：肖华 编

页数：186

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

前言

为了满足高职高专教学改革和培养高等技术应用型人才的需要，解决高职高专缺乏一体化实用性教材的问题，劳动和社会保障部教材办公室组织一批学术水平高、教学经验丰富、实践能力强的教师和长期从事营销工作的高级管理人员，编写了高职高专市场营销类专业一体化实用性教材，共11种：《市场调查与市场预测实训》《促销技巧实训》《客户管理实训》《商务谈判实训》《商务礼仪实训》《汽车营销实训》《房地产营销实训》《医药营销实训》《保险营销实训》《会展营销与筹办实训》和《旅游营销实训》。

在组织编写上述教材的工作中，我们充分汲取高职高专市场营销类专业教学改革成果，按照以技能训练为主线、相关知识为支撑的编写思路进行编写，并努力使教材具有以下特点：一是从职业（岗位）分析入手，确定各课程的技能训练内容，形成具有典型性的技能训练项目，提高技能训练的针对性；二是以国家职业标准为依据，使教材内容涵盖高级推销员、营销师等职业标准的相关要求，便于“双证书制”在教学中的贯彻和实施；三是打破传统的学科体系，较好地处理了理论教学与技能训练的关系，切实落实“管用、够用、适用”的教学指导思想；四是充分体现市场营销领域中的新知识、新技术、新方法，为提高学生的就业能力和工作能力创造条件；五是教材表达简明、生动，图文并茂，具有较强的可读性。

在教材的编写过程中，得到有关省市教育部门、劳动和社会保障部门以及一些高职高专院校的大力支持，教材的诸位主编、参编、主审等做了大量的工作，在此我们表示衷心的感谢！

同时，恳切希望广大读者对教材提出宝贵的意见和建议，以便修订时加以完善。

第一图书网, tushu007.com

内容概要

《商务谈判实训》为劳动和社会保障部推荐教材，用于高职高专院校市场营销专业及其他相关专业课和实训课程教学，由劳动和社会保障部教材办公室组织编写。
《商务谈判实训》面向市场营销中商务谈判的工作实际，按照课题模式编写，与国家职业标准紧密联系，具有实用、管用、够用的特色。
内容涉及商务谈判人员心理素质测试、商务谈判的准备、商务谈判的开局、商务谈判的报价策略、商务谈判的议价策略、商务谈判的让步策略以及商务谈判的结束等。
该书也可供从事市场营销和商务谈判工作的有关人员参考。
??

书籍目录

模块一 谈判者心理素质测试（建议学时数：2）（1）实训课题 谈判者心理素质测试（1）模块二 商务谈判的准备（建议学时数：4）（8）实训课题1 收集情报及制订谈判预案（8）实训课题2 制定商务谈判计划（18）模块三 商务谈判的开局（建议学时数：4）（26）实训课题1 选定谈判地点，布置谈判场地（26）实训课题2 了解谈判对手，建立洽谈气氛（36）模块四 商务谈判的报价策略（建议学时数：4）（48）实训课题1 商务谈判报价（48）实训课题2 价格解评与表述技巧（61）模块五 商务谈判的议价策略（建议学时数：6）（74）实训课题1 价格磋商与沟通技巧（74）实训课题2 僵局突破技巧（92）实训课题3 拒绝的技巧（104）模块六 商务谈判的让步策略（建议学时数：8）（115）实训课题1 基本的让步策略（115）实训课题2 互惠互利的让步策略（127）实训课题3 丝毫无损的让步策略（133）实训课题4 制造限制性因素，阻止对方进攻（141）模块七 商务谈判的结束（建议学时数：6）（151）实训课题1 把握时机，结束谈判（151）实训课题2 回避商务风险（160）实训课题3 合同条款谈判及合同签字（170）主要参考文献（186）

章节摘录

插图：在价格谈判中，双方的保留价格是不会向对方宣告的，交易双方只能根据各种因素和信息，自行确定自己的价格临界点s或B，同时估算对方的价格临界点B或s。
而价格谈判的依据只能是双方的初始报价。
一般来说，卖方的初始报价总是较高，不但肯定要高于其最低售价，往往也高于买方的最高买价；同样，买方的初始报价总是较低，不但肯定会低于其最高买价，往往也低于卖方的最低售价。
于是，交易双方相继报出初始价格，即提出开盘价格后，便在此基础上展开价格谈判的讨价还价。
图中s'表示卖方的初始报价，B'表示买方的初始报价，B'-s'的区间我们称为价格谈判中的讨价还价范围。
在上图中，P表示买卖双方达成协议的成交价格。
由于P处在S～B区间，即s

编辑推荐

《商务谈判实训》由肖华任主编，贾震奇任副主编，周庆任主审。

第一图书网, tushu007.com

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