

<<商务谈判>>

图书基本信息

书名：<<商务谈判>>

13位ISBN编号：9787505884502

10位ISBN编号：7505884506

出版时间：2009-8

出版时间：经济科学出版社

作者：徐卫星 编

页数：295

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>

## &lt;&lt;商务谈判&gt;&gt;

## 内容概要

本书是一本系统介绍现代商务谈判理论和实践策略的教材，与一般的商务谈判教材相比，主要特色与创新之处有三：一是结构安排新颖。

本书共分4篇，分别为基础篇、程序篇、博弈篇和沟通篇，每一篇下安排3~4章相关具体内容，体例安排是现有的谈判教材中非常少见的，内容全面，脉络清晰；二是注重商务谈判理论的诠释和挖掘，尤其是同时将博弈理论、冲突理论、模式理论和人性理论引致谈判学中，这是其他教材所没有的；三是精选了近40个经典商务谈判案例和实例，借以分析、阐述、论证商务谈判的基本原则、基本概念、基本理论、基本方法、基本技巧等。

每章除了附有2~6个案例之外，还引用了许多编者亲身参与的商务谈判实务，以此描述一幅幅栩栩如生、实实在在、充满现代气息的商务谈判精彩场景，希望读者能够从中获得某些感受并得到一些启迪和裨益。

本书理论与实务并举，知识性和易读性并重，中外成功谈判案例兼顾，可作为普通高等院校和职业技术学院企业管理、国际贸易、市场营销、公共关系、公共管理等相关专业的本专科及研究生教材，也可作为企业、组织、团体进行高级谈判人才培养的参考用书。

## &lt;&lt;商务谈判&gt;&gt;

## 书籍目录

1 基础篇 第1章 什么是谈判 【例1.1】智慧的父亲 第1节 谈判的定义 第2节 谈判的基本特征 第3节 谈判的基础种类 【例1.2】漫长的中欧裁军谈判 【例1.3】乌拉圭回合多边贸易谈判 【例1.4】成吉思汗的遗嘱 第4节 谈判的基本原则 第5节 尼尔伦伯格的十大谈判原则 提要 综合案例应用及探讨 【例1.5】谈判大师荷伯的讨价还价 第2章 商务谈判导论 【例2.1】德鲁克尔兄弟的服装店 第1节 商务谈判的内涵及特点 第2节 商务谈判的类型 第3节 商务谈判的基本要素 提要 综合案例应用及探讨 【例2.2】哈默的顾虑 第3章 商务谈判的一般考察 【例3.1】恼人的古玩钟 第1节 商务谈判的基本模式 第2节 商务谈判的基本结构 第3节 谈判主体的心理研究 第4节 谈判主体的素养与类型 提要 综合案例应用及探讨 【案例3.2】贸易配额，一波三折——中国与欧盟纺织品贸易谈判 第4章 现代商务谈判理论简介 第1节 谈判理论的简要回顾 第2节 西方主要谈判理论 【例4.1】旧货店的讨价还价 第3节 其他理论在谈判中的运用 提要 综合案例应用及探讨 【例4.2】图德拉的神奇经历2 程序篇 第5章 谈判框架的拟定 【例5.1】霍利·佩卡姆的谈判准备 第1节 谈判人员的匹配与分工 第2节 谈判前的商务调研 第3节 谈判框架的拟定 【例5.2】晏子使楚 第4节 模拟谈判 提要 综合案例应用及探讨 【例5.3】宁波电容器总厂技术引进谈判 第6章 商务谈判的事前评估 【例6.1】可达成协议的空间 第1节 谈判的自我评估 【例6.2】保留点的确立 第2节 评估对方 第3节 风险评估 第4节 非道德行为的评估与规避 提要 综合案例应用及探讨 【例6.3】万家乐空调事件 第7章 商务谈判的过程控制与阶段策略 【例7.1】柯伦泰的僵局策略 第1节 商务谈判的开局 第2节 商务谈判的磋商 第3节 商务谈判的签约 提要 综合案例应用及探讨 .....3 博弈篇4 沟通篇

## &lt;&lt;商务谈判&gt;&gt;

## 章节摘录

1 基础篇第1章 什么是谈判【例1.1】 智慧的父亲在现代社会生活中，矛盾和纷争可以说无时不在、无处不在，它充斥着我们生活中的角角落落，人们所经历的谈判可以说形形色色、数不胜数。我们来看一个颇有趣味的小故事，这是一位父亲面对孩子纷争时的裁决。以下是这位父亲的描述：最近，我的两个儿子为了分一个苹果而争吵不休，两个都坚持要得到最大的一块，无论怎么劝说两人都不同意。最后，我建议他们，由其中一个人切开苹果，然后由另一个人挑选切开的半块苹果。兄弟俩都觉得这一办法很合理，他们都同意这是公平合理的分法。谈判的双方就像两个人分一个苹果，谁都想要得到最大的一块，占对方一点便宜。若让第三者来切苹果，这个人也难以切得均匀；若采用我们通常用的“抓阄”的方法，碰碰各自的运气，抓到大的一块高兴，抓到小的一块就会扫兴。那么，如何使两人分吃的苹果尽量均匀，而又都感到满意呢？这位父亲建议由其中一个人切，首先他获取了主动权，但他只获得了仅仅一半的权力。而挑选切开两半的苹果则在另一方，另一方分享了主动权，切苹果的一方绝不会马虎，他力求切得一样大小均匀，生怕自己吃亏；而挑选苹果的一方，当然要选他认为大的一块，如果真的切开的苹果有大有小，便宜让对方占去了，他也心甘情愿，因为他已经尽自己最大的本领来切割苹果了。由此看来，这位父亲分吃苹果的建议，使他们兄弟两人做到了利益均沾，各有所取，皆大欢喜，可以说是最公平合理的分法了。

.....

<<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>