

<<商务谈判>>

图书基本信息

书名：<<商务谈判>>

13位ISBN编号：9787507415223

10位ISBN编号：7507415228

出版时间：2003-6

出版地：中国城市

作者：姚立

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:理论实务风格》讲述了：我们面对着一个经济日益全球化的世界，商务谈判作为经济交往的焦点，已渗透到经济生活的方方面面。

谈判既是一门科学，又是一门艺术。

在市场竞争日益激烈的今天，谈判技术已经发展成集社会学、行为学、语言学、心理学、逻辑学、传播学、公共关系学等诸多学科为的综合性现代科学。

尤其在商务活动中，把握商务谈判技术对商务谈判的成功有着至关重要的作用。

为适应我国加入WTO后经济发展形势的需要，我们请北京工商大学经济学院姚立副院长为有关专业编写了这本教材。

全书力图较为全面地介绍商务谈判的基本原理、基本知识和基本技能，并突出理论性与实用性相结合的原则。

全书共分为三篇、十二章，试图以商务谈判基础（第一篇，一至三章）、商务谈判实务（第二篇，四至八章）、商务谈判艺术（第三篇，九至十二章）三部分勾勒出商务谈判学科的基本框架。

《商务谈判:理论实务风格》既适合自学，又适合党校、行政学院、高等院校和其他成人高等教育有关专业作为教材使用。

## &lt;&lt;商务谈判&gt;&gt;

## 书籍目录

第一篇 商务谈判基础第一章 商务谈判概论第一节 谈判与商务谈判第二节 商务谈判的特征第三节 商务谈判的原则第四节 商务谈判的类型第五节 商务谈判的程序第二章 商务谈判的主要理论第一节 谈判理论的历史发展第二节 谈判需要理论第三节 原则谈判理论第三章 商务谈判的相关因素第一节 商务谈判心理第二节 商务谈判中的逻辑第三节 商务谈判中的伦理观第二篇 商务谈判实务第四章 商务谈判前的准备第一节 信息准备第二节 人员准备第三节 谈判方案的制订第四节 模拟谈判第五章 商务谈判的开局第一节 创造良好的谈判气氛第二节 交换意见第三节 开场陈述第四节 开局阶段应考虑的因素第六章 价格谈判第一节 报价第二节 价格磋商第三节 价格谈判策略第七章 磋商中若干问题的处理第一节 如何实施让步第二节 如何处理谈判中经常出现的几个难题第八章 成交前后的谈判第一节 成交阶段的谈判第二节 签约后的谈判第三篇 商务谈判艺术第九章 商务谈判策略第一节 商务谈判策略概述第二节 商务谈判总体策略第三节 按谈判地位(主动、被动、平等)制定策略第四节 按对方谈判作风制定策略第五节 如何突破谈判僵局第十章 商务谈判的语言艺术第一节 商务谈判的语言特征第二节 商务谈判的倾听技巧第三节 商务谈判的提问技巧第四节 商务谈判的答复技巧第五节 商务谈判的说服技巧第六节 商务谈判的非语言艺术第十一章 商务谈判文化第一节 商务谈判中的文化差异第二节 商务谈判礼仪第三节 各国日常交往的禁忌第十二章 世界各地商人的谈判风格第一节 谈判风格概述第二节 商务谈判准则第三节 美洲商人的谈判风格第四节 欧洲商人的谈判风格第五节 亚洲商人的谈判风格第六节 大洋洲和非洲商人的谈判风格

## &lt;&lt;商务谈判&gt;&gt;

## 章节摘录

版权页：（一）沉默策略谈判开始就保持沉默，迫使对方先发言。

沉默是处于被动地位的谈判者常用的一种策略。

从国际商务谈判的实践看，大部分美国人较难忍受沉默寡言，在死一般的沉静之中，他们会感到不安，心乱，最后唠叨起来。

这种策略主要是给对方造成心理压力，使之失去冷静，不知所措，甚至乱了方寸，发言时就有可能言不由衷，泄露出对方想急于获得的信息。

同时还会干扰对方的谈判计划，从而达到削弱对方力量的目的。

运用沉默策略要注意审时度势，运用不当，谈判效果会适得其反。

例如，在还价中沉默，对方会认为你方是默认。

又如，沉默的时间较短，对方会认为你是慑服于他的恐吓，反而增添了对手的谈判力量。

所以，运用这一策略的前提是，头脑要清醒，忍耐力要强，情绪要平稳。

有效地发挥沉默策略的作用，应注意以下两个方面的问题。

#### 1. 事先准备。

首先，要明确在什么时机运用该策略。

比较恰当的时机是在报价阶段。

此时，对手的态度咄咄逼人，双方的要求差距很大，适时运用沉默可缩小差距。

其次，如何约束自己的反应。

在沉默中，行为语言是惟一的反应信号，是对手十分关注的内容，所以，事先要准备好使用哪些行为语言。

如果是多人参加的谈判，还要统一谈判人员的行为语言口径。

#### 2. 耐心等待。

只有耐心等待，才可能使对方失去冷静，形成心理压力。

为了忍耐可以做些记录。

记录在这里可能起到双重作用。

首先它纯系作戏；其次，记录可以帮助你掌握对手讲了些什么，没有讲什么，有助于你分析对手为什么讲这些而不讲那些问题的目的，致使沉默超出了本身的作用。

<<商务谈判>>

编辑推荐

《商务谈判:理论实务风格》是由中国城市出版社出版的。

<<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>