

<<模拟商务谈判>>

图书基本信息

书名：<<模拟商务谈判>>

13位ISBN编号：9787509610893

10位ISBN编号：7509610893

出版时间：2010-11

出版时间：经济管理出版社

作者：杨震

页数：191

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>

<<模拟商务谈判>>

前言

伴随着经济全球化进程的加快，越来越多的中国企业认识到国际化经营的重要性和紧迫性，也感受到国际化经营带来的前所未有的压力。

在国际化转型的过程中，一支优秀的国际化管理团队是必不可少的重要条件。

高等院校肩负着人才培养、科学研究和服务社会的使命，培养面向国际化的新型人才是高等院校义不容辞、责无旁贷的使命。

国际化人才的培养是一项系统工程，而在该项系统工程的诸多要素中。

编写与国际接轨的教材是其中的基础工程。

首都经济贸易大学工商管理学院经过长期实践，在人才培养方面积累了较为丰富的经验。

这套《首都经济贸易大学工商管理系列教材》就是由首都经济贸易大学工商管理学院策划、编写的面向国际化人才培养目标的工商管理系列教材，它涵盖了工商管理学科的主干课程。

<<模拟商务谈判>>

内容概要

伴随着经济全球化进程的加快，越来越多的中国企业认识到国际化经营的重要性和紧迫性，也感受到国际化经营带来的前所未有的压力。
在国际化转型的过程中，一支优秀的国际化管理团队是必不可少的重要条件。

<<模拟商务谈判>>

作者简介

杨震，生于1960年。

在首都经济贸易大学任教26年，专攻商务谈判，主持参与过各类大型谈判，著述颇丰。

曾为华夏大地教育网录制过面向国内发行的“商务谈判”视频课程，应邀在北京大学、海南大学、中国音乐学院、美国斯克兰顿大学等著名院校客座讲学并从事教学推广和研究。

曾著有《模拟商务谈判实验教程》和《模拟商务谈判案例库》。

他的谈判哲学是“谈成且谈好”，围绕这一理念所开创的“模拟谈判教学法”在国内外同行中评价甚高。

他所指导的首都经济贸易大学代表队曾于2008年勇夺全国高校“模拟商务谈判大赛”第三名，被国际商务谈判学会的专家们誉为“中国最具杀伤力的谈判术”。

<<模拟商务谈判>>

书籍目录

导论 第一节 设计《模拟商务谈判》实验课堂的目的 第二节 组织实施《模拟商务谈判》的四个教学环节 第三节 三个等级的模拟谈判 第四节 模拟谈判现场展示初级模拟：单项交易价格的谈判
 第一章 谈判准备环节的知识要点 第一节 介绍谈判准备的一般过程 第二节 谈判目标的确定 第三节 谈判的有效准备 第四节 建立谈判团队 第五节 谈判计划的制订 第二章 提供谈判背景资料和宣布规则 第一节 初级模拟谈判贯彻重点 第二节 初级模拟背景资料(5套) 第三章 组织模拟谈判并完成现场拍摄 第一节 谈判中的四个要求 第二节 固定拍摄和移动拍摄 第四章 视频后期制作以及教师点评打分 第一节 评分依据 第二节 初级模拟谈判预案范例 第三节 现场记录表 第四节 教师点评谈判得失 第五节 模拟商务谈判的奥秘 第五章 知识扩展 第一节 优势谈判高手的个人特点 第二节 优势谈判高手的态度 第三节 优势谈判高手的信念
 中级模拟：谈判技能的运用 第六章 谈判技能环节的知识要点 第一节 谈判力 第二节 谈判力的来源 第三节 谈判高手应具备的能力 第七章 提供谈判背景资料和宣布规则 第一节 中级模拟谈判贯彻重点 第二节 中级模拟背景资料(5套) 第八章 组织模拟谈判并完成现场拍摄 第一节 教师与学生之间的互动 第二节 中级模拟谈判预案范例 第九章 视频后期制作以及教师点评打分 第一节 如果是封闭式谈判，教师可作内部点评 第二节 如果是开放式谈判，教师可作公开点评 第十章 知识扩展 第一节 培养胜过对手的力量 第二节 造就优势谈判的驱动力 第三节 双赢谈判高级模拟：克服谈判障碍 第十一章 谈判障碍环节的知识要点 第一节 谈判中的威胁 第二节 谈判中的僵局 第三节 克服谈判障碍的策略性手段 第十二章 提供谈判背景资料和宣布规则 第一节 公布高级模拟谈判的规则 第二节 高级模拟背景资料(6套) 第十三章 组织模拟谈判并完成现场拍摄 第一节 各代表队制作简介牌 第二节 学习和研讨 第三节 高级模拟谈判预案范例 第十四章 视频后期制作以及教师点评打分 第一节 练习礼仪 第二节 公布评分标准 第三节 进行正式谈判 第四节 现场接受专家点评 第十五章 知识扩展 第一节 美国人的谈判特点 第二节 非美国人的谈判特点模拟商务谈判的教学交流

<<模拟商务谈判>>

章节摘录

插图：还记得你的某位重要员工来向你申请加薪时的情形吗？

当时你心里是怎么想的？

你可能在想“我可不能失去这位员工。

这么多年来，他的表现一直都非常好。

他在工作上可是个高手。

我想不出来到哪儿还能找到一位像他这样的员工”。

可与此同时，那位员工可能也在想“希望这个要求不会影响到我在这家公司的发展。

这么多年了，他们一直对我很好。

或许我不应该这么早就提出加薪”。

这时，双方都感觉自己处于下风。

而优势谈判高手往往会设法弥补这一点。

为什么会出现这种情况呢？

因为在谈判时，人们通常都会比较熟悉自己所面临的压力，但他们却并不熟悉对方所要承担的压力。

当一位潜在的客户告诉你“我可以找到很多人来帮我做这件事情，而且他们的要价也会更低”时，千万不要太在意他的话。

记住，你的客户也和你一样面临着巨大的压力。

一旦克服这种感觉自己处于下风的心态，你的谈判技巧就会迅速提高。

信念2谈判是一个有章可循的过程优势谈判高手的第二个信念就是，谈判是一个有章可循的过程，就像下象棋一样，它也有一定的规则。

可能有些谈判者会想：“你从来没有碰到过我所遇到的那些客户，他们从来不吃你那套。

”这种担心不无道理，但我还是希望他们能够按我所讲的规则先尝试一下再说。

曾经有很多学员都来告诉我“我本来以为你的那些策略根本行不通，可没想到它们居然真的有效，简直太神奇了”。

相信当你第一次通过使用我的策略而从对方那里多赚了1000美元时，你就会相信我所说的话了。

<<模拟商务谈判>>

后记

这本双语教程是我与Scranto大学Satya教授的合作成果。

承蒙他对英文版的悉心修订，使我们的商务谈判教学更具有国际化交流的价值。

同时要感谢首都经济贸易大学工商管理学院资助本的出版。

我院长期以来对商务谈判实践教学的支持和帮助，是本书形成的基础。

尤其要感谢的是我可爱的学生们，他（她）们对模拟谈判的积极参与和优秀表现，是我编撰这本书的强大动力。

纵观国内外“商务谈判”教学法，无外乎三种形式：一是系统教学法。

以马里兰大学和东北财经大学为代表，依据尼伦伯格和费希尔等学者的经典理论，在教师主导下，使学生掌握当代谈判理念。

二是案例教学法。

以哈佛商学院和中国人民大学为代表，基于赫伯·科恩的《谈判天下》，使学生通过案例分析，理解谈判技巧的运用。

三是职业培训法。

主要面对业界，以罗杰·

道森的《优势谈判》为蓝本，通过专题讲座，提高职业代理人的谈判水平。

这些形式的共同缺陷是不能体现学生之间的互动，结合谈判教学的特点，仅有师生之间的互动是不够的，需要开创新的教学形式，即建立以模拟课堂为核心的认识知体系，这一点，我与Satya教授有高度的共识。

<<模拟商务谈判>>

编辑推荐

《模拟商务谈判(双语教程)》：首都经济贸易大学工商管理系列教材

<<模拟商务谈判>>

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>