

<<商务谈判>>

图书基本信息

书名：<<商务谈判>>

13位ISBN编号：9787510300165

10位ISBN编号：7510300169

出版时间：2009-1

出版时间：中国商务出版社

作者：辛文P 主编

页数：417

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

谈判作为一种人类社会行为，是人与人之间、机构与机构之间、国家与国家之间协调、合作必不可少的沟通方式，在社会、政治、军事、外交、经济、文化等各个领域都有应用。

随着中国市场经济的发展，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，各种各样的商务谈判时时刻刻都在进行。

在人类发展的历史上，从未有过任何一个时代像今天这样迫切需要高素质的谈判人员。

高等院校经济管理类专业学生必须了解并掌握一定的商务谈判知识，才能适应现代社会的需要。

商务谈判既是一门科学，又是一门艺术。

科学性表现在任何谈判必须以理性的思维对所涉及问题进行系统的分析和研究，根据一定的规律、规则来制订方案和对策；艺术性表现在同样的谈判内容、条件和环境，不同的人去谈判，其结果往往不同，谈判人员的素质、经验、心理状态以及思维方式，直接影响谈判的结果。

本书立足谈判的科学性，兼顾谈判的艺术性，突出谈判策略与技巧部分的内容，力求做到基础理论知识准确、规范；应用性知识全面、系统；相关知识详略得当，以满足高等院校经济管理类专业的学生，以及广大企业界人士和其他读者的需要。

<<商务谈判>>

书籍目录

第一章 商务谈判概述 第一节 商务谈判的概念 第二节 商务谈判的构成要素 第三节 商务谈判的类型与内容 第四节 商务谈判的一般原则第二章 商务谈判前的准备 第一节 商务谈判的信息准备 第二节 商务谈判的人员准备 第三节 商务谈判目标和对象的确定 第四节 商务谈判的时空选择 第五节 模拟谈判第三章 商务谈判过程 第一节 商务谈判的开局 第二节 报价还价阶段 第三节 商务谈判的磋商 第四节 商务谈判的成交与签约第四章 商务谈判心理 第一节 马斯洛的需求层次论 第二节 现代商务谈判的需要理论 第三节 谈判的个体心理 第四节 谈判中的群体心理 第五节 谈判者的追求第五章 商务谈判合同 第一节 经济合同的概念和特征 第二节 经济合同的种类 第三节 经济合同的变更和解除 第四节 违反经济合同的责任第六章 商务谈判策略概述 第一节 商务谈判策略的概念及特征 第二节 商务谈判策略的类型 第三节 商务谈判策略的原则和程序第七章 商务谈判各阶段策略 第一节 商务谈判开局阶段的策略 第二节 商务谈判报价阶段的策略 第三节 商务谈判磋商阶段的策略 第四节 商务谈判成交与签约阶段的策略第八章 基于商品的谈判策略 第一节 基于商品质量的谈判策略 第二节 基于商品数量的谈判策略 第三节 基于商品价格的谈判策略第九章 基于服务贸易的谈判策略 第一节 服务贸易谈判概述 第二节 服务贸易谈判策略第十章 商务谈判中打破僵局的策略 第一节 僵局类型与成因 第二节 正确对待商务谈判的僵局 第三节 针对对方不同作风和性格的策略第十一章 商务谈判的沟通技巧 第一节 沟通技巧概述 第二节 商务谈判有声语言的沟通技巧 第三节 商务谈判无声语言的运用技巧 第四节 商务谈判其他语言运用技巧第十二章 商务谈判中的风险规避策略 第一节 商务谈判中的风险分析 第二节 风险预见与控制 第三节 规避风险的手段第十三章 商务谈判的文化 第一节 商务谈判中的文化差异 第二节 商务谈判中的道德问题 第三节 主要地区商业习惯与谈判风格第十四章 商务谈判礼仪 第一节 商务谈判礼仪概述 第二节 社会交往的礼仪 第三节 仪表服饰礼仪 第四节 谈判过程的礼仪 第五节 会务活动的礼仪 第六节 涉外商务谈判礼仪《商务谈判》教学大纲《商务谈判》模拟试卷一《商务谈判》模拟试卷一参考答案《商务谈判》模拟试卷二《商务谈判》模拟试卷二参考答案参考文献

<<商务谈判>>

章节摘录

第一章 商务谈判概述本章概要本章主要介绍商务谈判的概念、商务谈判的要素、商务谈判的类型与内容、商务谈判的一般原则。

首先介绍商务谈判定义及特点；谈判主体、谈判议题、谈判方式和谈判约束条件等四个商务谈判要素；其次比较详细地介绍了不同划分标准下商务谈判的不同类型；买卖谈判、投资谈判、融资谈判和协作谈判等四类商务谈判的主要内容。

最后简单阐述了商务谈判的五个一般原则。

本章学习目标本章学习目标有四个方面：（1）掌握商务谈判定义及特点；（2）掌握商务谈判主体概念，了解谈判议题、谈判方式和谈判约束条件三个要素内容；（3）掌握商务谈判的类型，了解买卖谈判、投资谈判、融资谈判和协作谈判等四类商务谈判的主要内容；（4）熟悉合法原则、诚信原则、平等互利原则、客观性原则、宽容原则的基本含义。

第一节 商务谈判的概念一、商务谈判的定义（一）谈判（negotiation）1. 谈判的定义谈判是人们为解决彼此之间各种各样的争议和问题而采取的一种文明行为。

现实生活中的每个人都是一名“谈判者”，大家都在进行“谈判”，谈判几乎每天都在发生着，可以说人类世界充满谈判。

谈判，从中文语言学的角度来看，包含着“谈”和“判”两个方面。

谈，即说话或讨论；判，即分辨和评定。

谈判，词源上的意思就是讨论和分辨。

<<商务谈判>>

编辑推荐

《商务谈判》由中国商务出版社出版。

<<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>