第一图书网, tushu007.com

<<商务谈判成功之道>>

图书基本信息

书名：<<商务谈判成功之道>>

13位ISBN编号：9787511228628

10位ISBN编号：7511228623

出版时间：2012-7

出版时间：光明日报出版社

作者：洪磊　著

页数：229

字数：270000

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

<<商务谈判成功之道>>

内容概要

商务谈判成功之道，ISBN：9787511228628，作者：洪磊 著

作者简介

洪磊女，汉族，1965年11月生，山东临沂市兰山区人，教授。
1987年于聊城大学（原聊城师范学院）本科毕业，2006年在中国人民大学获取硕士学位。
1987.7～2000
7、2000.8～2010.11先后在临沂教育学院、临沂师范学院任教，2010年11月在临沂大学工作至今。
长期以来主要从事《政治经济学》《人力资源管理》《管理学》《公共关系》《商务谈判》《涉外商务谈判》等课程的教学。
科研方面研究方向为经济管理。
先后在省级以上刊物发表《探析我国“工业反哺农业”的必然性》《我国加工贸易实施转型升级问题的思考》《试论人才强国战略》和（（我国民营企业核心价值观确立问题的思考》等论文近30篇，其中包括核心期刊10篇，出版著作《商务谈判谋略纵横谈》一部。

<<商务谈判成功之道>>

书籍目录

第一章 遵循商务谈判基本要求
第一节 满足谈判对方的需求
第二节 作出有效的谈判让步
第三节 坚持正确的商务谈判原则
第四节 选择恰当的商务谈判类型
第五节 遵循商务谈判的成功模式
第二章 做好商务谈判准备
第一节 分析影响谈判的环境因素
第二节 搜集充足有效的谈判信息
第三节 构建高效能的谈判团队
第四节 制定科学可行的谈判方案
第五节 布置安排适宜的谈判现场
第六节 组织成功的模拟谈判
第三章 巧用商务谈判各阶段策略
第一节 创建良好的开局
第二节 实施有效报价
第三节 争取成功磋商
第四节 保障最后成交
第四章 妙用商务谈判活动技巧
第一节 做到有效地“ 听 ”
第二节 充分利用“ 说 ”
第三节 巧妙运用“ 看 ”
第五章 成功化解商务谈判僵局
第一节 正确认识谈判僵局
第二节 采取有效措施，化解谈判僵局
第六章 谨守商务谈判礼仪
第一节 遵循基本商务礼仪
第二节 尊重对方的礼俗文化
参考文献

章节摘录

版权页： 2.要树立起好的自我形象 首先，在神态举止上要表现得自信、镇定、自然。
如应以稳健、从容的步态进入会场，要以开诚布公、善意友好的态度出现在对方面前，目光要亲切、自信、可信，谈话交往中要轻松自如。
对大多数人来说，与某人初次见面的第一印象，构成了他对此人作出整体评价的重要参照。
心理学家通过大量的研究发现：一个人对他人产生的第一印象，55%是由他所看到的这个人的外表决定的，包括对方的肤色、性别、外貌、面部表情、手势以及着装等；38%是由他所听到的这个人的声音决定的，包括对方说话的声调、口音、语速和声音的高低等；只有7%是由他所听到的对方说话的内容决定的。
可见，在谈判开局阶段的接触中，谈判者身上的非语言因素对谈判对手的影响，远远大于他说话的内容所产生的影响。
因此，在开局目标的实施过程中，谈判者必须首先充分调动起自身的非语言因素，让它们为整个谈判氛围的定调产生积极的影响。
其次，服饰仪表上塑造符合自己身份的形象。
人际交往中尽管不能“以貌取人”，但穿着打扮确实又反映出一个人的文化素养、审美品位、精神面貌，反映出一个人的风格特点，在初次接触中人们就是往往据此来评价一个人的。
因此，作为商务人员必须注意衣着打扮。
由于各地风俗习惯的差异，在服饰方面不能一概而论，但总体而言，衣着大方、整洁和美观，应是对谈判人员服饰的基本要求，穿着过于随意不行；注意穿着，但穿的花里胡哨、过于鲜艳，或奇装异服也不行。
在商务活动中，有时，还真有可能因着装修饰而影响谈判。
瑞士某财团副总裁率代表团来华考察合资办药厂的环境和商洽有关事宜，国内某国有药厂出面接待安排。
第一天洽谈会，瑞方人员全部西装革履，穿着规范出席，而中方人员有穿夹克衫的，有穿牛仔裤、运动鞋的，有的干脆穿着毛衣外套。
结果，当天会谈早早结束，瑞方连考察的现场都没去，第二天找了个理由，就匆匆打道回府了。
再次，礼节礼仪要恰当。
如双方见面时，应热忱友好地握手问候。
但握手又有学问：伸右手，握姿、摆幅、握力和时间长短（握手时间掌握不超过3秒）等都有讲究，要恰到好处，尤其是与女士握手，要先看人家的意愿。
刚开场时，谈判人员最好站着说话，自己小组的成员不必围在一起，最好是自然地分成若干小组，分开与对方成员进行交流。

编辑推荐

《商务谈判成功之道》作者尝试从理论的角度探寻商务谈判的规律，以获得商务谈判的成功之道，以期对搏击商海的人们能助一臂之力。
在书中，作者着重于对商务谈判中所应遵循的一些规律性做法和要求进行了较为系统的梳理，并且结合典型案例进行分析阐述。
以理论的研探为主，但又有形象的案例穿插其中，说理深刻，分析透彻，相信读者会从中获益，受到启发。

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