

<<商务谈判与操作>>

图书基本信息

书名：<<商务谈判与操作>>

13位ISBN编号：9787512100237

10位ISBN编号：751210023X

出版时间：2010-3

出版时间：北京交通大学出版社

作者：李霞，徐美萍 主编

页数：285

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>

<<商务谈判与操作>>

前言

商务谈判是一门有着丰富内涵、融合多方面知识于一体的综合性学科。

谈判既是一门科学。

又是一门艺术。

谈判在社会政治经济生活中几乎无处不在，与我们的生活息息相关，是现代人必备的一项能力。

随着我国市场经济的发展，以及加入了世界贸易组织，我国在世界经济一体化过程中的步伐正在不断加快，工商企业大量地利用外资、引进技术，同境外企业的各种活动和贸易与日俱增；各界人士特别是企业界人士对外交往日益增多。

国内的企业间、部门间也是如此。

各种商务往来以及寻求合作与支持，都离不开谈判。

可以说，我们比以往任何时候都更需要了解和掌握商务谈判。

在编写中根据高职高专的教育方向，本书着重从业人员素质的培养，以实际应用能力为根本出发点，突出商务谈判的主体性，系统阐述商务谈判的基本原理及一般程序，使读者明确商务谈判的基本原则；并结合谈判实例，阐述具体的谈判策略与所需的基本技巧，设置了一些可参考的谈判情景，供谈判模拟操作之用，突出“教、学、做”一体化。

本书强调商务谈判理论的规范性、系统性，注重谈判策略的实用性和可操作性。

每章设有实训练习与操作，力求其实用性、实践性和可读性，以满足高职院校经济管理类专业的学生、广大企业界人士和其他读者的需要。

本书由李霞、徐美萍担任主编，陈琦、蔡珉雯担任副主编，由徐爱玉主审。

具体编写分工如下：李霞负责第1章、第7和第9章内容的编写；陈琦负责第2章内容的编写；徐美萍负责第3章、第8章内容的编写；李曼、顾海燕负责第4章与第6章内容的编写；蔡珉雯负责第5章内容的编写。

浙江杭州一些企业部分人力资源经理和营销经理对本书内容提出了许多宝贵的意见和建议；同时，本教材在编写中参阅和借鉴了国内外的相关著作，在此表示由衷的感谢。

<<商务谈判与操作>>

内容概要

本书全面系统地阐述了商务谈判的理论、过程、准备、策略等。

全书共9章内容，具体包括：谈判与商务谈判概述、谈判心理、商务谈判的准备、商务谈判的沟通、商务谈判过程，商务中的价格谈判、商务谈判策略、不同国家商人的谈判风格、商务谈判礼仪。每章附有复习思考题，案例分析与讨论、实训练习与操作等内容，为教学提供了方便。

本书通俗生动，突出谈判知识的系统性和实用性，强调实践能力的培养。

可作为大专院校经济管理类市场营销、电子商务、贸易，以及其他专业的教材，也可以应用于经管类相关专业的教学实践，同时还可以满足社会经济工作人员的工作需要。

<<商务谈判与操作>>

书籍目录

第1章 谈判与商务谈判概述 1.1 谈判的含义与特征 1.2 谈判的艺术性原则与过程 1.3 商务谈判的动因和要素 1.4 商务谈判类型与内容 本章小结 关键术语 复习思考题 案例分析与讨论 实训练习与操作
第2章 谈判心理 2.1 谈判的心理特点与基础 2.2 谈判中的个性心理 2.3 商务谈判心理的运用技巧 本章小结 关键术语 复习思考题 案例分析与讨论 实训练习与操作
第3章 商务谈判的准备 3.1 谈判前的调研 3.2 谈判队伍的组织与人员的素质要求 3.3 谈判方案与谈判议程 3.4 模拟谈判的制定 本章小结 关键术语 复习思考题 案例分析与讨论 实训练习与操作
第4章 商务谈判的沟通 4.1 谈判中的语言沟通 4.2 谈判中的非语言沟通 本章小结 关键术语 复习思考题 案例分析与讨论 实训练习与操作
第5章 商务谈判过程 5.1 商务谈判开局阶段 5.2 商务谈判磋商阶段 5.3 商务谈判结束阶段 本章小结 关键术语 复习思考题 案例分析与讨论 实训练习与操作
第6章 商务中的价格谈判 6.1 谈判报价的类型 6.2 谈判的价格原则 6.3 谈判的价格磋商 本章小结 关键术语 复习思考题 案例分析与讨论 实训练习与操作
第7章 商务谈判策略 7.1 商务谈判策略概述 7.2 预防性策略 7.3 处理性策略 7.4 综合性策略 本章小结 关键术语 复习思考题 案例分析与讨论 实训练习与操作
第8章 不同国家商人的谈判风格 8.1 影响国际商务谈判风格的文化因素 8.2 日本商人谈判风格 8.3 韩国商人谈判风格 8.4 美国商人谈判风格 8.5 俄罗斯商人谈判风格 8.6 英国商人谈判风格 8.7 阿拉伯商人谈判风格 8.8 中国商人的谈判风格 本章小结 关键术语 复习思考题 案例分析与讨论 实训练习与操作
第9章 商务谈判礼仪 9.1 商务谈判的礼仪 9.2 商务谈判的礼节 本章小结 关键术语 复习思考题 案例分析与讨论 实训练习与操作
附录A 商务谈判能力自测 附录B 模拟谈判综合实训与评议 参考文献

<<商务谈判与操作>>

章节摘录

插图：谈判这种方式可以说是源远流长。

自古以来，中国诸侯间、各地区政权间的政治、军事斗争都离不开谈判，如汉末诸葛亮在东吴“舌战群儒”导致孙刘联盟，是成功的军事外交谈判。

现代社会，各种谈判更是数不胜数，如著名的“重庆谈判”、“朝鲜停战谈判”、“中美大使级会谈”，我国为恢复关贸总协定缔约国的地位，加入世界贸易组织长达十几年的双边和多边谈判等。

无数事例说明，古今中外，不分经济、政治，谈判几乎是同人类文明社会的形成同时产生的。

一提起谈判，就使人联想起商业上讨价还价的情形，或两个敌对国家之间为某一纠纷而唇枪舌剑的情形。

实际上，谈判的含义远不在此。

不管你喜欢不喜欢，愿意不愿意，你都是一位谈判者。

在家庭中，父母与子女谈判，希望漫不经心的子女能刻苦学习；在工作中，领导与职工也在谈判。

领导希望职工完成一项任务，是一种谈判；职工想要加点工资，就要与领导谈判。

学生毕业找工作，也要与用人单位进行一系列谈判。

事实上，谈判是一个我们在生活和工作实践中无法回避的现实问题。

商务人员要在商务活动中取得满意的谈判结果，必须掌握谈判的基本特征和规律，结合实际加以运用。

谈判是社会生活中经常发生的事情，几乎每个人都在某一特定条件下成为一个谈判者。

与小商贩讨价还价，购买他的农产品；也可能作为企业代表与其他谈判者磋商某一交易合同；甚至作为外交人员与其他国家的官员商讨国际间的事情，这些都是谈判，谈判是我们生活中不可缺少的一部分。

有关研究资料表明，发达国家约有10%的人每天直接或间接从事谈判活动，其中职业的商务谈判占5%以上。

今天，谈判已经成为商品经济社会中不可缺少的组成部分，成为各种组织和公众为解决彼此间的矛盾、争议和调整人际关系的重要手段。

不论人们是否承认、有没有意识到，人们都曾在现实生活中扮演了、并将继续扮演着“谈判者”的角色，正如谈判专家所说的那样“世界就是一张偌大的谈判桌”。

<<商务谈判与操作>>

编辑推荐

《商务谈判与操作》：21世纪高职高专规划教材·市场营销系列

<<商务谈判与操作>>

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>