

<<商务谈判实务>>

图书基本信息

书名：<<商务谈判实务>>

13位ISBN编号：9787512111639

10位ISBN编号：7512111630

出版时间：2012-9

出版时间：北京交通大学出版社

作者：潘马琳

页数：287

字数：420000

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>

<<商务谈判实务>>

内容概要

潘马琳等编著的《商务谈判实务》共10章，分别从不同的方面讲述了商务谈判的相关理论和实务，具体内容包括商务谈判概述，商务谈判的艺术，各国及各地区的商业文化、风俗与礼仪，商务谈判的程序，商务合同条款的谈判，谈判成交点预测的方法，合同条款谈判预测方法的应用，价格条件谈判成交点预测方法的应用，商务风险的规避，商务谈判队伍的组织。

《商务谈判实务》可供高等院校各相关专业“商务谈判”课程的学生使用，同时也可供企业谈判人员在工作实践中查阅和参考。

<<商务谈判实务>>

书籍目录

第1章 商务谈判概述

1.1 商务谈判的概念和特点

1.1.1 对谈判的认识

1.1.2 谈判的特点

1.1.3 商务谈判的概念与特点

1.1.4 涉外商务谈判的概念与特点

1.2 商务谈判的基本模式

1.3 商务谈判的种类

1.4 商务谈判的具体类型

1.5 正确谈判意识的树立

1.6 商务谈判的基本原则

1.7 运用“谈判议题整合法”达到“双赢”效果

案例分析

复习思考题

第2章 商务谈判的艺术

2.1 需求理论在商务谈判中的应用

2.1.1 生理需求在商务谈判中的具体体现

2.1.2 安全和寻求保障的需求在谈判中的具体体现

2.1.3 爱与归属的需求在谈判中的具体体现

2.1.4 获得尊重的需求在谈判中的具体体现

2.1.5 自我实现的需求在谈判中的具体体现

2.2 商务谈判中的思维艺术

2.2.1 人类的思维方法

2.2.2 对概念的理解和把握

2.3 思维的程序

2.4 各种思维方法的运用

2.4.1 比较、抽象和概括方法的运用

2.4.2 归纳与演绎方法的运用

2.4.3 分析和综合方法的运用

2.5 思维的艺术和技巧

案例分析

复习思考题

第3章 各国及各地区的商业文化、风俗与礼仪

3.1 各国及各地区的商业文化

3.1.1 美国人

3.1.2 德国人

3.1.3 法国人

3.1.4 英国人

3.1.5 斯堪的纳维亚人（北欧人）

3.1.6 东欧人

3.1.7 非洲人

3.1.8 阿拉伯人

3.1.9 日本人

3.1.10 中国香港人

3.2 商务谈判的礼仪与修养

<<商务谈判实务>>

3.2.1 服饰

3.2.2 谈判中的经常性礼仪

3.2.3 举止

3.2.4 言行

.....

第4章 商务谈判的程序

第5章 商务合同条款的谈判

第6章 谈判成交点预测的方法

第7章 合同条款谈判预测方法的应用

第8章 价格条件谈判成交点预测方法的应用

第9章 商务风险的规避

第10章 商务谈判队伍的组织

附录A “商务谈判”课程测试题及参考答案

附录B 商务谈判常用词汇英汉对照表

参考文献;

<<商务谈判实务>>

章节摘录

版权页：插图：2.4.1 比较、抽象和概括方法的运用 1.比较方法的运用 比较方法是在商务谈判中运用最多的一种思维方法，“不怕不识货，就怕货比货”这句俗语就充分说明了比较的重要性。

在运用比较法时，必须注意以下两个问题。

（1）比什么。

也就是比较的内容和标准是什么。

如果比较的内容和标准选择得不正确、不合适，往往直接影响比较结论的正确性。

例如，假设我方是技术的引进方，准备与三家国外厂商就某一项目技术的转让进行谈判。

在与这三家外商接触谈判后，我方要对他们提出的交易条件进行比较。

这时，比较的内容应该怎样确定呢？

一般来讲，比较的内容应该包括所有的交易条件。

具体地说有三个方面。

一是技术方面。

比如技术的先进性，产品竞争能力、生产效率、质量水平等。

二是经济方面。

包括价格、支付条件和方式、金融条件（是否提供信贷，利率高低、偿还期限）等。

三是其他条件，主要是限制性条款。

在一般情况下，人们往往只注意到技术与经济上的比较，而忽视其他条件的比较。

事实上，转让方对引进方的任何限制（如产品销售范围与地区的限制、技术改进与再转让的限制等）都会造成接收方利益上的损失。

1979年平高电器集团从法国MG公司引进了500 kV高压断路器生产制造技术，20世纪90年代初该产品销售到巴基斯坦，法国MG公司提出强烈抗议，后来经过核实原来问题出在限制性条款方面。

因此，如果比较的内容不完全，必然导致比较结论的不正确。

（2）比较的前提与条件。

有时我们只注意对两件事物比较，而没有注意这两个事物之间是否具有可比性，以及在什么条件下可以相比较。

例如，在国际货物买卖谈判中，对某货物一家卖主报价FOB每公吨400美元，对另一家卖主报价CIF每公吨500美元。

由于在FOB和CIF两种价格条件下，买卖双方所承担的费用风险和责任是不同的，因此不具有直接的可比性。

但是，如果我们对第一家卖主的FOB价格进行适当的调整和处理，使之在内容上与CIF价格相一致，或者转化为CIF价格，那么就可以顺利地进行比较了。

对于上述两个问题，我方在谈判中作比较时应该注意，同时还应该注意对方所作的比较是否正确。

要防止对方把不可比的事物拿来比较，或者是做部分的比较。

也就是说，只比较对其有利的几个因素、几项内容，从而得出错误的结论来欺骗我方。

<<商务谈判实务>>

编辑推荐

《现代经济与管理类规划教材:商务谈判实务》可供高等院校各相关专业“商务谈判”课程的学生使用,同时也可供企业谈判人员在工作实践中查阅和参考。

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>