

<<商务谈判>>

图书基本信息

书名：<<商务谈判>>

13位ISBN编号：9787561787960

10位ISBN编号：7561787960

出版时间：2011-11

出版时间：华东师大

作者：杨芳

页数：296

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

《高等学校经济与管理类教材·市场营销系列：商务谈判》全面系统地阐述了商务谈判的理论、策略与方法，理论阐述前沿，框架结构新颖，内容全面，语言平实，案例丰富，可读性、实用性强。共分为商务谈判概述、商务谈判理论嬗变、商务谈判的组织和管理、商务谈判的过程和阶段等内容。

## &lt;&lt;商务谈判&gt;&gt;

## 书籍目录

第一章 导论 第一节 谈判的界定与特征 一、谈判的概念和内涵 二、谈判的基本特征 第二节 谈判的基本分类 一、按照谈判的性质分类 二、按照谈判主体的多寡分类 三、按照谈判各方之间的关系属性分类 第三节 提高谈判能力的意义和要求 一、提高谈判能力的意义 二、做一个优秀的谈判者

第二章 商务谈判概述 第一节 商务谈判的本质 一、商务谈判的含义 二、商务谈判的基本要素 第二节 商务谈判的特点 一、谈判对象的广泛性和不确定性 二、谈判双方的对立性和合作性 三、谈判情势的多变性和随机性 四、谈判合同(条款谈判)的严密性和准确性 第三节 商务谈判的类型 一、国内商务谈判和国际商务谈判 二、商品贸易谈判和非商品贸易谈判 三、主场谈判、客场谈判和第三地谈判 四、因目标不同而进行的谈判 第四节 商务谈判的作用 一、商务谈判有利于协调经济运行 二、商务谈判有利于促进社会经济发展 三、商务谈判有利于提高企业经营效益 四、商务谈判有利于发展中国的对外贸易

第三章 商务谈判理论嬗变 第一节 中国古代谈判智慧 一、中国古代谈判谋略相关学派 二、中国古代的谈判策略 第二节 西方谈判理论 一、西方谈判理论的历史发展及趋势 二、西方主要谈判理论简介 第三节 现代谈判理念 一、双赢理念 二、如何实现双赢 三、博弈论在谈判中的运用

第四章 商务谈判的组织和管理 第一节 商务谈判的确定 一、研判一项商务谈判的意义 二、确定商务谈判的价值标准和客观条件 三、商务谈判以外的解决方案 第二节 谈判信息的搜集 一、信息搜集的意义 二、信息搜集的主要内容 三、信息搜集的方法和途径 四、信息资料的整理和筛选 第三节 谈判方案的拟定 一、确定谈判主题和目标 二、制定谈判方案 第四节 谈判人员的组成 一、谈判班子的规模 二、谈判人员的素质要求 三、谈判组成员的配备 第五节 谈判场所的确定 一、谈判场所 二、具体地点 第六节 其他应注意的问题 一、谈判过程中信息的保密 二、谈判结束后资料的保存与保密

第五章 商务谈判的过程和阶段 第一节 商务谈判的开局阶段 一、开局阶段的作用 二、开局阶段的主要任务 第二节 商务谈判的实质性磋商阶段 一、实质性磋商阶段的基本程序与范畴 二、报价 三、议价 四、对谈判局势的正确评估与对策 第三节 结束阶段 一、成交 二、中止谈判 三、谈判破裂

第六章 商务谈判的基本原则 第一节 合作原则 一、合作原则的基本内涵 二、合作原则的基本要素 第二节 客观性原则 一、尊重客观事实 二、引入客观标准 第三节 求同存异原则 一、求同存异的基本要求 二、注意事项 第四节 妥协让步原则 一、妥协让步是谈判主体实现合作的必要手段 二、妥协让步必须有合理的依据 第五节 诚信原则 一、诚信的含义 二、诚信原则的基本要求 三、运用诚信原则的注意事项 第六节 公平竞争原则 一、公平竞争的基本要求 二、营造公开、公平、公正的竞争局面 第七节 守法遵约原则 一、守法原则 二、遵约原则 三、注意事项

第七章 商务谈判的评价标准和成功模式 第一节 商务谈判的价值评判标准 一、商务谈判目标的实现程度 二、谈判的效率 三、建立持久的商务关系 第二节 商务谈判的成功模式 一、“成功模式”的构成 二、“成功模式”的循环

第八章 商务谈判的策略和技巧 第一节 商务谈判策略和技巧概述 一、商务谈判策略、技巧及特征 二、正确运用谈判策略、技巧的原则 三、选择和确定谈判策略和技巧的基本因素 第二节 常见的商务谈判策略 一、进攻型谈判策略 二、防御型谈判策略 三、综合型谈判策略 第三节 优势谈判技巧 一、开局谈判技巧 二、中场谈判技巧 三、终局谈判技巧

第九章 情绪、情感和谈判心理 第一节 情绪、情感和谈判 一、情绪和情感 二、情绪、情感对谈判的影响 三、处理谈判桌上情绪和情感的策略性建议 第二节 谈判中的心理需求 一、谈判的心理因素 二、需求、动机与谈判 第三节 完善心理素质的基本诉求 一、研究和掌握商务谈判心理的意义 二、成功谈判者必备的心理素质

第十章 商务谈判中的伦理问题 第一节 商务谈判动机和效果的善恶价值 一、动机、效果的伦理界定 二、动机、效果的现实困境 三、动机、效果的伦理评价 第二节 商务谈判目的、手段的一致性和正当性 一、目的、手段的辩证关系 二、目的、手段的伦理评价 第三节 商务谈判的伦理观 一、谈判者的品德与伦理精神 二、谈判伦理的作用 三、商务谈判过程伦理确立的标准 四、谈判伦理确立的过程

第十一章 商务谈判中的法律运用 第一节 法律在商务谈判中的地位和作用 一、法律与商务谈判的关系 二、法律在商务谈判中的作用 第二节 国内商务谈判中的法律问题 一、国内商务谈判应遵循的基本原则 二、谈判合同订立和修改的法律依据 三、无效合同的确认和处理 第三节 国际商务谈判中的法律规定 一、国际商务谈判中的法律原则 二、订立国际商务合同的注意事项

第十二章 商务谈判中的文化和礼仪 第一节 文化与商务谈判 一、文化的内涵

<<商务谈判>>

二、文化对商务谈判的影响 第二节 文化差异与谈判风格 一、美国人的谈判风格 二、英国人的谈判风格 三、德国人的谈判风格 四、日本人的谈判风格 五、阿拉伯人的谈判风格 第三节 基本社交礼仪 一、社交礼仪的原则 二、见面礼仪 三、会谈中的礼仪 四、接待的礼仪 第四节 馈赠礼仪与禁忌 一、礼品的选择 二、馈赠的时机 三、馈赠的礼节 四、受礼的方式 五、回礼的时机和方式  
主要参考书目

## <<商务谈判>>

### 编辑推荐

《商务谈判》全面系统地阐述了商务谈判的理论、策略与方法，理论阐述前沿，框架结构新颖，内容全面，语言平实，案例丰富，可读性、实用性强。

共分为商务谈判概述、商务谈判理论嬗变、商务谈判的组织和管理、商务谈判的过程和阶段等内容。本书由杨芳编著。

<<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>