

<<商务谈判>>

图书基本信息

书名：<<商务谈判>>

13位ISBN编号：9787562256441

10位ISBN编号：7562256446

出版时间：2012-8

出版时间：华中师范大学出版社

作者：李文新 等主编

页数：286

字数：355000

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

李文新等编著的《商务谈判》重点阐述了商务谈判的理论和方法、商务谈判心理、商务谈判语言艺术、商务谈判礼仪、商务谈判的前期准备以及商务谈判开局阶段、报价阶段、磋商阶段、达成交易与签约阶段的策略。

书中插入了大量的案例讨论、阅读资料、知识链接等，用鲜活的故事、亲历者的实战心得、生动而翔实的总结材料来支撑主题内容，同时每章后所附的实训材料也为学生提供了极好的实战演练的机会。

《商务谈判》注重培养学生的实际工作能力，充分体现了“以学生为主体，以能力为本位，以行动为导向，以综合素质为基础”的职业教育课程改革的指导思想。

<<商务谈判>>

书籍目录

- 第一章 商务谈判导论
 - 第一节 认识商务谈判
 - 第二节 商务谈判的原则和分类
- 第二章 商务谈判的理论、模式与方法
 - 第一节 商务谈判的理论
 - 第二节 商务谈判的模式
 - 第三节 商务谈判的方法
- 第三章 商务谈判心理
 - 第一节 商务谈判心理的内涵
 - 第二节 商务谈判中的思维
 - 第三节 商务谈判中的心理实用技巧
- 第四章 商务谈判语言艺术
 - 第一节 商务谈判中的语言表达
 - 第二节 商务谈判的沟通技巧
 - 第三节 商务谈判的非语言沟通
- 第五章 商务谈判礼仪
 - 第一节 商务谈判的基本礼仪
 - 第二节 商务谈判过程中的礼仪
 - 第三节 文化差异与礼俗禁忌
- 第六章 商务谈判的前期准备
 - 第一节 商务谈判的信息准备
 - 第二节 商务谈判的组织准备
 - 第三节 商务谈判计划的制订
 - 第四节 模拟谈判
- 第七章 开局阶段的策略
 - 第一节 开局阶段的目标和任务
 - 第二节 营造适当的开局气氛
 - 第三节 商务谈判的开局策略
- 第八章 报价阶段的策略
 - 第一节 报价的原则与依据
 - 第二节 报价策略
- 第九章 磋商阶段的策略
 - 第一节 讨价还价的技巧
 - 第二节 让步策略
 - 第三节 磋商中的攻防策略
 - 第四节 突破僵局的策略
- 第十章 达成交易与签约阶段的策略
 - 第一节 促使交易达成的策略
 - 第二节 签约的技巧
- 第十一章 商务谈判综合实训
 - 实训一：谈判心理素质测试
 - 实训二：模拟买方向卖方求购家用电器的谈判
 - 实训三：饮料公司与包装材料公司合作谈判(一)
 - 实训四：饮料公司与包装材料公司合作谈判(二)
 - 实训五：饮料公司与包装材料公司合作谈判(三)

<<商务谈判>>

主要参考文献

<<商务谈判>>

章节摘录

版权页：插图：（二）予远利谋近惠的让步策略 谈判者的让步，实质上是给对方一种利益需求的满足。

谈判者的需求有现实的需求，亦有未来的需求，对需求的满足，也就相应地对现实需求的满足和对未来需求的满足。

对未来的满足源于谈判者对自己的期望在未来能够实现的预判。

在谈判中，直接给对方的某种让步，是一种现实的满足。

对于一些谈判者来说，也可以通过给予其期望的满足或未来的满足而避免给予其现实的满足，即为了避免现实的让步而给予对方以远利。

谈判对方能否为了远期利益而放弃现实利益，取决于对方对以下几个因素的综合判断：己方可信赖的程度、己方的观点或许与对方期望相吻合的程度、对方的期望在未来得以实现的程度以及未来利益是否重于现实利益。

当谈判对方对以上诸因素做出了正面的、积极的、乐观的判断，予远利谋近惠的让步策略方可行之有效。

（三）无损于己方利益的让步策略 所谓于己无损的让步策略是指己方所做出的让步不给己方造成任何损失，但能满足对方的某些需要，从而使对方接受己方提出的交易条件。

在谈判中，谈判者的需要是多重的，不仅有物质利益的需要，还有诸如安全需要、尊重需要、攀比需要等。

当需要得到满足时，人们就会产生一种愉悦的情感体验和积极肯定的态度，当某种需要不能满足时，另一种需要能够满足，人们内心的紧张状态会消除或缓解，心理便趋向平衡。

谈判者正是依据人们的心理需要，在谈判中运用了无损于己方利益的让步策略，才往往能奏效。

如，己方不愿在某个问题上做实质性让步时，可首先认真倾听对方的诉说和要求，肯定其要求合理性，并解释不能接受对方要求的原因，希望对方谅解，以满足对方尊重的需要；反复向对方保证其享受了最优惠的条件，这满足对方尊重的需要和攀比的需要；强调并保证产品质量和售后服务质量，迎合对方规避风险的心理，满足其安全的需要。

通常情况下，如果不是什么原则性很强的问题，对方往往会因某种需要的满足，接受己方的想法而放弃物质利益让步的要求。

<<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>