

<<商务谈判>>

图书基本信息

书名：<<商务谈判>>

13位ISBN编号：9787562428305

10位ISBN编号：7562428301

出版时间：2012-8

出版时间：重庆大学出版社

作者：卢润德

页数：286

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>

## &lt;&lt;商务谈判&gt;&gt;

## 前言

加入WTO为中国企业提供了更加广阔的舞台，中国企业要想在这个大舞台上出色的表现，就要求企业管理者必须具备多方面的知识与技能，而商务谈判就是其中的主要知识与技能之一。

商务谈判作为经济往来活动的纽带，既关系到其活动的是否存在，活动的开端，又直接涉及到活动双方的利益和合作的成败，因而凸显出它的重要作用。

把握谈判局面，促成谈判成功，对于一般谈判者而言并非易事。

要想获得较为理想的谈判结果，就要求谈判者不仅要掌握谈判的专业知识和众多的相关知识，而且还要掌握谈判的技能，具备较强的应变能力。

商务谈判既是一门专业性科学，又是一门知识面涵盖宽泛的综合科学，还是一门实践性很强的应用科学，同时也是一门艺术。

要想较好地掌握这门科学的知识与技能，就需要学习者刻苦钻研，并在实践中不断去总结经验。

找到一本好的教材是学好商务谈判知识与技能的先决条件，本书编写的宗旨就在于力求为读者提供一本这样的教材。

本书与已面世的同类教材相比具有如下的长处与特色：其一，系统性好。

总体上按理论到实务再到实验的教学规律布局，各部分内容严格按商务谈判的逻辑程序进行系统编排，如谈判组织后接谈判方案策划再接谈判展开与过程管理等；其二，结构完整。

在结构上没有短缺部分，除有一般教材中常设的章节外，还增设了谈判策划、谈判者素质、谈判能力测评、模拟谈判实验等章节，几乎涉及商务谈判的所有环节。

## <<商务谈判>>

### 内容概要

本书应用系统的理论与方法，较完整地阐述了商务谈判的理论知识与实务技能体系，其中包括商务谈判原理、商务谈判理论与方法、商务谈判组织、谈判者素质、国际商务谈判等理论知识以及商务谈判策划、商务谈判实施与过程管理、商务谈判技巧等实务技能。

考虑到理论—实务—实践的教学规律，方便开展实验教学，本书特意增加了同类教科书都不曾有的新内容——模拟商务谈判实验。

此外，为引发学生的学习兴趣，培养学生分析和解决谈判问题的能力，还在附件中设置有谈判能力测试、典型案例综合分析两部分内容。

## &lt;&lt;商务谈判&gt;&gt;

## 书籍目录

## 第1章 商务谈判概论

- 1.1 商务谈判及其构成要素
- 1.2 商务谈判的性质
- 1.3 商务谈判的基本原则
- 1.4 商务谈判类型及其主要议题
- 案例点评 谈判圣手实战记
- 复习思考题

## 第2章 商务谈判理论与方法

- 2.1 商务谈判原理
- 2.2 商务谈判理论
- 2.3 商务谈判一般方法
- 案例点评 协调一致, 谋求共同利益
- 复习思考题

## 第3章 商务谈判组织

- 3.1 谈判人员组织
- 3.2 谈判所需的信息搜集
- 3.3 策划谈判方案
- 3.4 物质条件准备
- 3.5 模拟谈判

案例点评 在异国招标会上

复习思考题

## 第4章 商务谈判方案策划

- 4.1 商务谈判方案策划概述
- 4.2 确定谈判目标
- 4.3 搜集谈判所需要的情报资料
- 4.4 确定谈判争议点
- 4.5 谈判双方的优劣势分析
- 4.6 估计谈判对手的底价及初始立场
- 4.7 制定谈判的战略、战术方案
- 4.8 确定谈判议程
- 4.9 谈判方案策划书编写

案例点评 LIQu公司收购其他企业谈判方案策划

复习思考题

## 第5章 商务谈判展开与过程管理

- 5.1 邀请
- 5.2 谈判开局
- 5.3 实质性洽谈与磋商
- 5.4 突破谈判僵局
- 5.5 成交与合同签约
- 5.6 谈判过程管理

案例点评 引入竞争, 占据主动

复习思考题

## 第6章 商务谈判技巧

- 6.1 初始接触与开局技巧
- 6.2 定价与报价技巧

## <<商务谈判>>

- 6.3 讨价还价技巧
- 6.4 交锋中的攻防技巧
- 6.5 打破僵局与促成交易技巧
- 6.6 签约技巧

案例点评 机关算尽，皆大欢喜

复习思考题

### 第7章 谈判者素质

- 7.1 谈判者思想品德和心理素质
- 7.2 谈判者语言与交际能力
- 7.3 谈判者变通能力
- 7.4 商务谈判人员应具备的基础知识和专业知识
- 7.5 谈判者综合素质培养

案例点评 用语言技巧战胜石油大亨

复习思考题

### 第8章 国际商务谈判相关实务

- 8.1 国际商务谈判中的文化因素
- 8.2 国际商务谈判中的策略
- 8.3 世界主要国家商人的谈判风格

案例点评 在莫斯科决斗场

复习思考题

### 附录

附录I 典型案例综合分析

附录 谈判素质能力测

附录 模拟商务谈判实验

参考文献

## &lt;&lt;商务谈判&gt;&gt;

## 章节摘录

1.3.2 坚持客观标准的原则无论是将谈判看成双方的合作，还是看成双方的较量，都无法否认谈判中双方利益冲突这一客观现实。

买方希望价格低一点，而卖方希望价格高一些，贷方希望高利率，借方希望低利率。

从这种观点出发，一方希望得到对自己有利的结果，另一方也持同样的观点。

这些分歧在谈判中时时刻刻存在着，谈判双方的任务就是清除或调和彼此的分歧，达成协议。

消除或调和彼此的分歧有多种方法。

一般是通过双方的让步或妥协来实现的。

而这种让步或妥协是基于双方的意愿，即愿意接受什么，不愿意接受什么。

所以常常会出现一方做出让步以换取另一方对等的让步，这样，调和消除双方的分歧就变得十分困难，付出的代价也是巨大的。

坚持客观标准能够很好地克服建立在双方意愿基础上的让步所产生的弊病，有利于谈判者达成一个明智而公正的协议。

所谓客观标准是指独立于各方意志之外的合乎情理和切实可行的准则。

它既可能是一些惯例、通则，也可能是职业标准、道德标准、科学鉴定等。

在商务谈判中，在谈到价格的时候，双方应撇开购销双方的主观要求，而选择市场价格（国际市场上同类商品的价格）、成本等作为客观标准进行谈判，从而保证双方获取公平合理的利益。

评价某一标准是否客观、公平合理，应从两个方面去分析，其一是从实质利益上看，其二是从处理程序上看。

从实质利益上看，是以不损害双方应有的利益为原则；从处理程序上看，就是解决问题的方法本身是公平合理的，应该有公平的程序。

被认为公平的方法，如“轮流”、“抽签”、“由第三者决定”、“按顺序”等。

在谈判中坚持使用客观标准有助于双方和睦相处，冷静而又客观地分析问题，有助于双方达成一个明智而又公正的协议。

由于协议的达成是依据通用的惯例和公正的标准，双方都感到自己的利益没有受到损害，因而会有效地、积极地履行合同。

<<商务谈判>>

编辑推荐

《商务谈判》由重庆大学出版社出版。

<<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>