

<<商务谈判>>

图书基本信息

书名：<<商务谈判>>

13位ISBN编号：9787562931133

10位ISBN编号：7562931135

出版时间：2010-5

出版时间：武汉理工大学出版社

作者：卢海涛 编

页数：247

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>>

前言

谈判作为人类一种普遍的社会活动，自古有之。

美国著名谈判理论家荷伯·科恩先生说过：“世界是张谈判桌，万事均可谈判。”

随着市场经济的发展，商务活动日趋频繁，商务谈判已成为现代经济活动的重要环节。

从小商小贩到现代企业集团，从国内经贸活动到国际的跨国经济贸易等，都离不开商务谈判。

尤其在经济全球化不断发展、国际竞争日趋激烈的今天，商务谈判更显示了其无法替代的地位和举足轻重的作用。

商务谈判是谈判体系的重要组成部分。

商务谈判的原则、策略、方法、技巧，是现代商务人员必须掌握的知识。

本书从高等职业教育的培养目标出发，以培养现代商务人员的职业应用能力为目的进行编排，遵循理论知识够用为度、应用和操作技能突出以及语言生动易懂的原则，力求反映高职高专教育教学的改革方向，从商务谈判的实务程序与构成要素入手，重点阐述进行商务谈判的原则、方法、策略和技巧，强化学生综合职业能力的培养、基础理论知识的创新和整体素质的提高。

本书力求突出以下特色：1.实践性本书从我国的实际情况出发，以培养实际的商务谈判能力为主，从谈判的过程和环节入手，重点说明在商务谈判的过程中策略、方法和技巧的运用，从而提高学生处理商务谈判实际问题的能力。

2.创新性本书打破传统的单一叙述模式，在内容、结构、模式上有所创新。

在总结多年教学经验和调研的基础上，每一章以足够篇幅设置了“本章导航”、“学习目标”、“引导案例”、“谈判窗口”、“典型案例”、“复习思考题”、“观念应用与实训”、“阅读材料”等栏目与板块，形成了内容活泼、要点明确、贴近实际、立体互动的教材编写模式。

众多具有特色的栏目设计，既体现了高职的特色，也有利于高职的教学。

本书由卢海涛主编，负责本书总体框架的设计、编写大纲的拟定以及书稿的总撰和完善。

具体编写分工如下：卢海涛（伊春职业学院）执笔第1、4章；程国秀（郑州经贸职业学院）执笔第3、5章；王玉（唐山科技职业技术学院）执笔第6、7章；万莉（番禺职业技术学院）执笔第2、8章；马楠（伊春职业学院）执笔第9章。

本书可作为高职高专经济管理类专业的商务谈判课程教学用书，也可作为企业谈判人员以及营销管理人员自学的参考读物。

本书在编写过程中，参考了大量国内外教材、论著和相关文献资料，在此表示衷心的感谢。

特别感谢武汉理工大学出版社曲生伟编辑的大力支持和帮助。

由于编者水平有限，书中难免有疏漏之处，恳请同行专家和广大读者批评指正。

<<商务谈判>>

内容概要

随着市场经济和经济全球化的深入发展，国内外商务活动日趋频繁。

商务谈判的理论、原则、策略、方法和实务技巧成为现代商务人员必须掌握的知识。

我们从职业技能培养和高等职业素质教育的要求出发，在谈判的原理、原则，谈判的策略与技巧的运用和商务谈判的具体实践等方面进行了较全面的介绍，书中加入了丰富而又生动的典型案例与阅读材料，使之更加符合现代社会商务实践的要求。

本书突出了以学生的应用能力和综合素质培养为主的高职教育特色，不仅强化了学生对商务谈判的策略、方法和技巧的学习，而且更注重学生在理念领悟和观念创新方面的综合素质培养。

本书可作为高职高专院校营销、贸易和管理类专业的教材，也可作为企业商务谈判人员和管理人员的培训教材与读物。

<<商务谈判>>

书籍目录

1 商务谈判概述 1.1 商务谈判的概念和特征 1.1.1 谈判的含义和特征 1.1.2 商务谈判的含义和特征 1.2 商务谈判的类型和原则 1.2.1 商务谈判的类型 1.2.2 商务谈判的原则 1.3 商务谈判相关理论 1.3.1 谈判需要理论 1.3.2 谈判的“三方针” 1.3.3 谈判的公平理论 1.3.4 哈佛“原则谈判法” 1.4 商务谈判的环节 1.4.1 谈判准备阶段 1.4.2 正式谈判阶段 1.4.3 谈判结束阶段 1.4.4 商务谈判的评价2 商务谈判的准备 2.1 商务谈判的信息准备 2.1.1 商务谈判的环境分析 2.1.2 商务谈判的信息准备 2.2 商务谈判计划 2.2.1 谈判目标的确定 2.2.2 谈判方案的制订 2.2.3 谈判执行计划 2.3 商务谈判队伍的组织 2.3.1 谈判队伍的构建 2.3.2 谈判人员的分工与配合 2.3.3 谈判人员的素质要求 2.4 商务谈判物质条件的准备3 商务谈判的开局和磋商4 商务谈判的终结与合同签订5 商务谈判心理分析6 商务谈判的策略7 商务谈判的技巧8 商务谈判的礼仪9 世界各国商人的谈判风格参考文献

<<商务谈判>>

章节摘录

插图：（7）谈判的公平性与不平等性商务谈判受当时国际、国内供求关系的影响，也受价格波动的影响。

每一次谈判的具体结果，双方在需求满足问题上是具有不同得失的。

也就是说，谈判的结果总是不平等的，即谈判双方可能一方需求满足的程度高一些，另一方可能低一些。

但不论谈判的结果如何不平等，只要最终协议是双方共同达成的，则说明双方在谈判中的权利和机会是均等的，谈判便是公平的。

（8）商务谈判的科学性和艺术性商务谈判是一门科学，同时又是一门艺术，是科学性与艺术性的有机结合。

一方面，商务谈判是人们协调彼此的利益关系，满足各自需要的行为过程，人们必须从理性的角度对所涉及的问题进行系统的分析研究，根据一定的规律、规则来制订谈判的方案和对策。

谈判者不仅有着特定的目标，而且谈判行为的发生、发展又依存于某些特定的环境和条件，并受这些环境条件的制约。

如果离开了科学的分析和决策，不对谈判活动作出科学的规划，就不可能有效地引导谈判行为的发展变化，使之始终朝向谈判者预期的方向和目标。

另一方面，商务谈判活动是由特定的谈判人员进行的，所以谈判又是不同的人直接发生交流的一种活动。

在这种活动中，谈判人员的知识、经验、情绪、情感及个性心理特征等因素，又在一定程度上对谈判的过程和结果产生影响作用。

在商务谈判过程中，属于个人特性的那些因素往往是难以预测的，在许多情况下，它们对谈判所可能产生的影响，很难在事先作出估测，调动和运用这些因素就具有某种艺术性。

一般来说，在涉及谈判双方的实力认定、谈判环境分析、谈判方案的评估选择及交易条件的确定等问题时，较多地强调科学性的一面。

而在具体的谈判策略、战术选择和运用方面，则较多地突出艺术性的一面。

在商务谈判过程中，谈判者应当既坚持科学，又讲究艺术，遵循科学性与艺术性相结合的原则。

只有用理性的思维，抱着科学的态度去对待谈判，才能发现谈判中带有规律性的现象和实质要求，把握其一般的发展趋势。

同时，只有运用艺术化的处理手法，才能及时化解谈判中可能出现的问题，灵活地调整自己的行为，从而使自己在面对不断变化的环境因素时，能保持反应的灵敏性和有效性。

从某种意义上讲，坚持谈判的科学性，谈判者则能够正确地规划自己的行为。

而坚持谈判的艺术性，谈判者则可能找到更好的途径来争取实现预期目标。

<<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>