

<<商务谈判>>

图书基本信息

书名：<<商务谈判>>

13位ISBN编号：9787563526772

10位ISBN编号：7563526773

出版时间：2011-7

出版时间：北京邮电大学出版社

作者：韩乐江

页数：280

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

本书在编写过程中根据商务谈判的学科特点和培养目标，以阐明基础理论为编写宗旨，增加了许多实际案例，具有很强的参考性。

本书语言通俗易懂，选材实用生动，可读性强。

在结构安排上，按教学目标、导入案例、正文、案例分析、思考题、本章小结为序，循序渐进、由浅入深，培养学生学习与训练的积极性和自觉性，提高分析问题和解决问题的能力。

本书共分8章，主要内容包括商务谈判概述、谈判者的能力与素质、商务谈判准备、商务谈判的过程、商务谈判各阶段的策略、商务谈判中的技巧、商务谈判中的礼仪与禁忌、国际商务谈判。

本书可作为高等院校本、专科经济管理类专业的教学用书，也可以作为企业、事业单位相关人员的参考用书。

## &lt;&lt;商务谈判&gt;&gt;

## 书籍目录

## 第一章 商务谈判概述

## 第一节 商务谈判的概念及特征

- 一、谈判的基本概念
- 二、商务谈判的主要特征
- 三、商务谈判的构成要素

## 第二节 商务谈判的种类及作用

- 一、商务谈判的种类
- 二、商务谈判的作用

## 第三节 商务谈判的基本形态及原则

- 一、商务谈判的基本形态
- 二、影响谈判形态的因素
- 三、商务谈判的基本原则
- 四、商务谈判的评价标准
- 五、尼尔伦伯格的十大谈判原则

## 第四节 成功谈判的含义

## 第二章 谈判者的能力与素质

## 第一节 商务谈判的素质

- 一、心理素质
- 二、文化素质
- 三、业务素质

## 第二节 商务谈判中的个性利用

- 一、气质与谈判
- 二、性格与谈判
- 三、能力与谈判

## 第三节 商务谈判动机

- 一、商务谈判的动机
- 二、需求层次理论
- 三、需要层次理论与商务谈判
- 四、商务谈判中的心理挫折

## 第三章 商务谈判准备

## 第一节 谈判人员准备

- 一、谈判队伍的规模
- 二、谈判人员应具备的素质
- 三、谈判人员的配备

## 第二节 情报的搜集和筛选

- 一、信息情报搜集的主要内痞
- 二、信息情报搜集的方法和途径
- 三、信息情报的整理和筛选
- 四、情报搜集时应注意的几个问题

## 第三节 制定谈判方案

- 一、调查研究阶段
- 二、确定谈判的目标
- 三、明确谈判的地点和时间
- 四、确定谈判的议程和进度
- 五、制定谈判的对策

## <<商务谈判>>

### 第四节 谈判物质条件的准备

- 一、谈判室及室内用具的准备
- 二、食宿安排

### 第五节 模拟谈判

- 一、模拟谈判的作用
- 二、模拟谈判的主要任务
- 三、模拟谈判的方法
- 四、模拟谈判时应科学地作出假设
- 五、参加模拟谈判的人员选择
- 六、模拟谈判的总结

## 第四章 商务谈判的过程

### 第一节 商务谈判开局阶段

- 一、创造良好的谈判气氛
- 二、摸底

### 第二节 商务谈判报价阶段

- 一、影响价格的因素
- 二、价格谈判中的价格关系
- 三、报价的先后问题
- 四、报价的形式
- 五、如何报价
- 六、如何对待对方的报价
- 七、价格解释
- 八、价格评论

### 第三节 商务谈判磋商阶段

- 一、讨价
- 二、还价
- 三、讨价还价中的让步

### 第四节 商务谈判成交阶段

- 一、场外交易
- 二、最后让步
- 三、不忘最后的获利
- 四、注意为双方庆贺
- 五、慎重地对待协议
- 六、谈判后的管理

## 第五章 商务谈判各阶段的策略

### 第一节 商务谈判策略

- 一、商务谈判策略的概念
- 二、明确-目标
- 三、商务谈判策略的类型
- 四、制定商务谈判策略的步骤
- 五、商务谈判各阶段的策略

### 第二节 开局阶段的策略

- 一、一致协商式开局策略
- 二、坦诚式开局策略
- 三、慎重式开局策略
- 四、进攻式开局策略

### 第三节 报价阶段的策略

## <<商务谈判>>

一、价格起点策略

二、除法报价策略

三、加法报价策略

四、差别报价

五、对比报价

六、数字陷阱

### 第四节 磋商阶段的策略

一、先造势后还价

二、以理服人

三、后发制人

四、投石问路

五、先苦后甜

六、步步为营

七、声东击西

八、疲劳轰炸

九、走马换将

十、吹毛求疵

十一、故布疑阵

十二、以林遮木

十三、权力有限

十四、不开先例

十五、最后通牒

十六、软硬兼施

十七、积少成多

十八、体会策略

十九、感情投资

### 第五节 成交阶段的策略

一、场外交易

二、润滑策略

三、恭维策略

四、坐收渔利

五、金蝉脱壳

六、不遗余“利”

### 第六节 商务谈判中僵局的处理

一、僵局产生的原因

二、僵局的处理方法

### 第七节 识破谈判中的阴谋诡计

一、故意欺骗

二、百般刁难

三、假出价

四、贿赂

五、“人质”策略

六、人身攻击

七、威胁

## 第六章 商务谈判中的技巧

### 第一节 商务谈判的语言表达技巧

一、商务谈判的语言

## &lt;&lt;商务谈判&gt;&gt;

## 二、商务谈判语言表达的技巧

## 第二节 商务谈判中的行为语言技巧

## 一、眼睛语言

## 二、眉毛动作“语言”

## 三、嘴巴动作“语言”

## 四、腿部动作“语言”

## 五、手势动作“语言”

## 第三节 商务谈判中听与辩的技巧

## 一、听的技巧

## 二、商务谈判中“辩”的技巧

## 第四节 商务谈判中问与答的技巧

## 一、问的技巧

## 二、答的技巧

## 第五节 商务谈判中说服的技巧

## 一、要取得对方的信任，不要只说自己的理由

## 二、从谈话一开始，就要创造一个说“是”的良好气氛，而不要形成一个“否”的气氛

## 三、不要直接批评、责怪、抱怨对方

## 四、要抓住对方心理进行诱导劝说

## 五、要运用经验和事实说服对方

## 六、说服用语要推敲

## 七、要委婉地说服

## 第七章 有礼有节——商务谈判中的礼仪与禁忌

## 第一节 交往中的一般的礼仪与禁忌

## 一、交往中的一般礼仪规范

## 二、见面礼仪与禁忌

## 三、递名片的礼节

## 四、电话联系的礼节

## 五、宴会的礼节

## 六、拜访的礼节

## 七、接待的礼仪

## 第二节 馈赠礼品的礼仪与禁忌

## 一、礼品的选择

## 二、送礼时机的选择

## 三、国际交往中的馈赠礼品知识

## 第八章 国际商务谈判

## 第一节 商务谈判中的文化差异

## 一、文化及文化差异

## 二、文化差异对谈判的影响

## 第二节 国际商务谈判的特征与要求

## 一、国际商务谈判的含义

## 二、国际商务谈判的特征

## 三、国际商务谈判工作的基本要求

## 第三节 商务谈判风格的国别比较

## 一、商务谈判风格的特点与作用

## 二、部分国家商人的谈判风格

## 三、中西方商务谈判风格比较

## 参考文献



## <<商务谈判>>

### 编辑推荐

商务谈判作为一门学科的历史并不长，商务谈判理论的研究发展和其他理论一样，仁者见仁，智者见智，形成了不同的理论解释和分类观点。

《商务谈判(普通高等学校经济管理类应用型规划教材)》(作者韩乐江、王心泉)力求将这些观点比较全面地介绍给大家，并且运用相关的案例，做到理论和实践相结合。



<<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>