

<<商务谈判理论与实训>>

图书基本信息

书名：<<商务谈判理论与实训>>

13位ISBN编号：9787563815265

10位ISBN编号：7563815260

出版时间：2012-7

出版时间：首都经济贸易大学出版社

作者：张翠英 编

页数：354

字数：396000

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>

<<商务谈判理论与实训>>

内容概要

《项目教学规划教材：商务谈判理论与实训（第2版）》将商务谈判理论、案例、实训项目综合成一体，在集中介绍理论的基础上，通过训练项目来强化理论，同时附以相关案例辅助理解，并对理论、训练和案例的比例作了较合理安排。

全书共八章，内容依次为：商务谈判基础知识、商务谈判调研、商务谈判方案的撰写、商务谈判组织和准备、商务谈判过程、商务谈判的备忘录、合同及合同的履行、国际商务谈判，涉及商务谈判的所有内容。

并在全书最后安排了若干综合案例，帮助读者更深入地了解商务谈判的实际过程和技能。

<<商务谈判理论与实训>>

书籍目录

- 第一章 商务谈判基础知识
 - 模块一 商务谈判基础概念
 - 模块二 商务谈判的原则
 - 模块三 商务谈判心理
- 第二章 商务谈判调研
 - 模块一 商务谈判调研的目的和内容
 - 模块二 谈判信息收集的方法和途径
 - 模块三 谈判信：息整理的方法
 - 模块四 谈判双方实力的分析与评估
- 第三章 商务谈判方案的撰写
 - 模块一 谈判方案的内容
 - 模块二 谈判主题与目标的确定
 - 模块三 谈判议程的安排技巧
 - 模块四 评价和选择谈判方案
- 第四章 商务谈判组织和准备
 - 模块一 人员配备
 - 模块二 谈判礼仪
 - 模块三 物质条件的准备
- 第五章 商务谈判过程
 - 模块一 商务谈判环节
 - 模块二 商务谈判策略
 - 模块三 商务谈判沟通技巧
- 第六章 商务谈判的备忘录和合同
 - 模块一 备忘录的签订
 - 模块二 合同的签订
 - 模块三 签订合同或协议的技巧
- 第七章 商务谈判合同的履行
 - 模块一 合同的履行
 - 模块二 合同的转让、变更、解除纠纷和处理
 - 模块三 合同转让、变更和解除拟的模训练
- 第八章 国际商务谈判
 - 模块一 国际商务谈判要求
 - 模块二 世界各地的谈判风格
 - 模块三 国际商务谈判中风险的规避
- 综合案例
- 参考文献

<<商务谈判理论与实训>>

章节摘录

版权页：插图：本项目理论知识点主要是介绍谈判信息传递的方式，以及选择信息传递的时机与场合时应考虑的因素，其训练项目可以使使学生正确掌握谈判信息传递的方式，培养正确选择信息传递时机、场合的能力。

理论知识点 为了获得有利的谈判地位，谈判人员必须十分注意信息的传递方式，恰当地选择传递的时机，把握好传递场合。

通过谈判信息的传递，实现信息交流和沟通，保持谈判人员与己方的有效联系，最大限度地实现己方的谈判目标。

1.谈判信息的传递方式 谈判信息传递方式的选择不是任意的，它往往会受到谈判自身特点的制约。因此，传递方式的选择既要考虑谈判的目的，同时又要随时注意自身条件、环境的影响和对方的变化情况。

谈判者为了减少特定的谈判传递方式对自己的不利影响，必须注意观察、收集、识别对方做出的反应，然后根据反馈的信息，敏锐地做出推断，及时修正、调整、变换谈判信息传递方式。

谈判信息传递的一般形态表现为谈判者或信息机构之间借助于口语、手势、文字、形体语言等进行的信息传递。

谈判信息的传递方式有以下几种：（1）明示方式。

所谓明示就是指谈判者在有关的、恰当的场合，明确地提出谈判的条件和要求，阐明谈判的立场、观点，表明自己的态度、打算。

明示可以通过下列任何一种渠道进行，如双方相见的谈判场合，宴会、礼宾场合，群众性集会场合，官方或团体会议场合，单独会见场合，业务洽谈场合，等等。

（2）暗示方式。

所谓暗示就是指谈判者在有关的、恰当的场合，用含蓄的、间接的方法向对方表示自己的意图、要求、条件和立场等。

暗示可以通过语言的形式进行，也可以通过其他的方式进行。

暗示在谈判中具有重要意义。

训练方法：学生分成若干小组，分别模拟航空公司资方和劳方，并各选一人扮演案例中提到的总经理和工会理事长。

要求双方各自制定好详细的谈判方案并进行模拟谈判。

<<商务谈判理论与实训>>

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>