

<<商务谈判概论>>

图书基本信息

书名：<<商务谈判概论>>

13位ISBN编号：9787564200688

10位ISBN编号：7564200685

出版时间：2007-12

出版时间：上海财大

作者：赵秀玲

页数：253

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>

<<商务谈判概论>>

内容概要

本书为“河南省经济管理类专业十一五规划系列教材”之一，主体内容共十章，在逻辑关系上分为三部分：第一部分(一、二章)也是本书的特色之一，即对谈判、商务谈判和国际商务谈判的一般理论及这三个概念的内涵、外延、相互关系进行比较和分析；第二部分(三~七章)，着重对商务谈判中必须掌握的一般知识如商务谈判的实务、过程、策略、技巧及国际商务谈判中的风险规避等进行集中阐述；第三部分(八~十章)，重点讲解了商务谈判中必须注意的要素，这些要素伴随商务谈判的始终，是商务谈判人员必须高度重视的。

<<商务谈判概论>>

书籍目录

总序前言第一章 谈判与商务谈判 第一节 谈判的内涵 第二节 商务谈判 第三节 商务谈判理论 本章小结 思考与练习题第二章 国际商务谈判综述 第一节 商务谈判与国际商务谈判的关系 第二节 国际商务谈判的特征及基本原则 第三节 国际商务谈判的类型 第四节 国际商务谈判的基本内容 本章小结 思考与练习题第三章 商务谈判实务 第一节 商务谈判的内容 第二节 商务谈判的准备 本章小结 思考与练习题第四章 商务谈判过程 第一节 商务谈判开局阶段 第二节 商务谈判报价阶段 第三节 商务谈判磋商阶段 第四节 商务谈判结束阶段 本章小结 思考与练习题第五章 商务谈判的策略 第一节 商务谈判的开局与摸底策略 第二节 价格谈判策略 第三节 讨价还价中的让步策略 第四节 攻避御合策略 第五节 签订协议中的策略 本章小结 思考与练习题第六章 商务谈判技巧 第一节 商务谈判技巧概述 第二节 听的技巧 第三节 谈的技巧 第四节 肢体语言表达技巧 本章小结 思考与练习题第七章 国际商务谈判中的风险规避 第一节 国际商务谈判中的风险识别 第二节 国际商务谈判中的风险规避 第三节 国际商务谈判中的外汇风险规避 本章小结 思考与练习题第八章 商务谈判礼仪 第一节 国际商务谈判基本礼仪 第二节 商务人士的个人礼仪 第三节 宴请与签约的组织礼仪 本章小结 思考与练习题第九章 商务谈判训练方略 第一节 谈判人员的选择 第二节 谈判方式的运用 第三节 商品推销的基本方法 本章小结 思考与练习题第十章 世界各国的谈判风格 第一节 商务谈判风格的特点与作用 第二节 世界主要国家和地区商人的谈判风格 第三节 中西方商务谈判风格比较 本章小结 思考与练习题附录 谈判经验总结附录 谈判能力测验

<<商务谈判概论>>

章节摘录

第一章 谈判与商务谈判 第二节 商务谈判 一、商务谈判的内涵 商务谈判是一种集政策性、技术性、艺术性为一体的社会经济活动。

参与谈判的人员必须具备多方面的经济知识，并且要有较高的涵养、敏锐的洞察力、勇于进取的精神和顽强的毅力。

特别是在当今生产力空前发展的时代，可供交换的有形产品、无形产品极其丰富，市场竞争也日趋激烈，无论作为买方或卖方，无论是供应商还是企业，无论是中间商还是终端用户，必须发挥自己的谈判能力、技巧和智慧，才能在商品经济中获得更多的实惠。

同时，由于人们之间、企业之间的经济合作关系越来越密切，需要协调处理的经济利益问题也越来越复杂，因而，商务谈判在现代社会各种经济活动中越来越占有重要的地位。

商务谈判是存在利益互补和利益差异的商务活动当事人，为了各自的经济利益目标而进行的自愿协商的过程。

在这个过程中，谈判双方就共同关心或感兴趣的问题进行磋商、协调和调整，以期达到实现双方共同利益的目的。

商务谈判在一般商务活动中占据着重要地位，它是商务交易活动中的桥梁和纽带，是商业信息传播的有效途径和载体，是体现企业营销战略的重要手段，它关系到企业的生存与发展，对于形成正常的商品交换和流通、促进市场经济的繁荣、加强企业间的经济联系、保障企业利益及推动国际商务活动的发展都起着重要的作用。

二、商务谈判的基本特征 商务谈判是谈判的类型之一，当然具有谈判的共性。

但作为谈判的一种特定形式，商务谈判又必然具有自己的个性特征。

（一）谈判内容具有交易性 商务谈判的目的说到底就是为了达成某项交易或合作。

交易讲求的是“对等”，即任何一方的获得都必须以付出同等数额的代价为前提。

在市场经济条件下，货物、技术、劳务、土地、资金、资源、信息、人才甚至管理模式等，都具有使用价值和价值，都是有形商品或无形商品的不同形式，因而都可以成为交易内容。

这一特征是商务谈判的基本属性，它也表明拥有有利于他方的交易标的物，是能够与他方进行商务谈判并取得成功的条件。

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>