第一图书网, tushu007.com

<<商务谈判理论、策略与技巧>>

图书基本信息

书名：<<商务谈判理论、策略与技巧>>

13位ISBN编号：9787564209995

10位ISBN编号：7564209992

出版时间：2012-1

出版时间：上海财经大学出版社有限公司

作者：宋莉萍

页数：221

字数：355000

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

内容概要

《普通高等院校工商管理系列教材：商务谈判理论、策略与技巧》共分八章，较全面、系统地对商务谈判理论、策略与技巧进行了论述，并且突出了三大特点：第一，较清晰、全面地介绍了谈判理论体系，并且力求做到深入浅出、通俗易懂；第二，大量案例的引入及分析，充分体现了商务谈判的实践性、实用性的指导特点；第三，真正体现了要“因人而异”的创造性应用谈判策略、技巧的理念，从而，达到满足社会各个阶层人士切实学到、掌握谈判技能的最终目的。

第一图书网, tushu007.com

<<商务谈判理论、策略与技巧>>

书籍目录

前言
引言——世界是一张谈判桌
第一章 商务谈判概述
第一节 什么是谈判
第二节 商务谈判的概念、特征及类型
第三节 商务谈判原则
第四节 商务谈判程序与形式
第二章 商务谈判理论
第一节 需要理论
第二节 哈佛“原则谈判法”
第三节“三方针”理论
第四节 博弈论
第五节 公平理论
第六节 控制论与信息论
第三章 商务谈判中的三大变数（制胜因素）
第一节 权力
第二节 时间
第三节 情报
第四章 商务谈判准备
第一节 商务谈判信息准备
第二节 商务谈判队伍的组织
第三节 商务谈判目标确定与谈判对象选择
第四节 商务谈判计划及方案拟定
第五节 商务谈判时空的选择
第六节 商务谈判彩排
第五章 商务礼仪与禁忌
第一节 待客与拜访的礼仪与禁忌
第二节 个人仪表的礼仪与禁忌
第三节 见面的礼仪与禁忌
第四节 交谈的礼仪与禁忌
第五节 馈赠的礼仪与禁忌
第六节 宴请的礼仪与禁忌
第六章 商务谈判心理及思维
第一节 商务谈判心理
第二节 商务谈判思维
第七章 商务谈判语言策略与技巧
第一节 商务谈判语言概述
第二节 叙述的策略与技巧
第三节 提问的策略与技巧
第四节 答复的策略与技巧
第五节 说服的策略与技巧
第八章 商务谈判各阶段的策略与技巧
第一节 谈判开局阶段的策略与技巧
第二节 报价阶段的策略与技巧
第三节 磋商阶段的策略与技巧

第一图书网, tushu007.com

第四节 缔约阶段的策略与技巧
参考文献

章节摘录

版权页： 插图： （三）对方身份权限 谈判前要了解对方谈判人员的身份、分工。
他们是直接进出口商、批发商、零售商还是代理商。
如果是代理商，必须弄清其代理的权限范围及对方公司的经营范围。
绝大多数国家规定，如果代理商越权或未经本人授权而代本人行事，代理商的行为就对本人无约束力，除非本人事后追认，否则本人不负任何责任。
同样，如果代理商订立的合同越出了公司章程中所规定的目标或经营范围，即属于越权行为。
对属于越权行为的合同，除非事后经董事会研究予以追认，否则公司将不负任何责任。
在谈判中，同一个没有任何决定权的人谈判是浪费时间，甚至会错过最佳交易时机；弄清代理商的代理权限范围和对方公司的经营范围，才能避免日后发生纠纷和损失。
（四）对方谈判的最后期限 在情报收集工作中需要格外注意的是谈判的最后期限，任何谈判都有一定的期限，最后期限的压力常常迫使人们不得不采取快速行动，立即做出决定，所以，重要的结论和最终的结果都是在谈判结束之前才能最后确定，期限在其中起了极其重要的、仅次于价格的影响作用。
必须设法了解对方的谈判期限，以便针对对方的期限，控制谈判的进程，并针对对方的最后期限，施加压力，促使对方接受有利于己方的交易条件。

编辑推荐

《普通高等院校工商管理系列教材:商务谈判理论、策略与技巧》是编著者在多年的教研工作中，认真继承前人的理论研究成果，归纳、总结了大量的现实谈判实例经验，并且在有着多年来广泛接触社会而厚积丰富的实际商务谈判实践经历基础上完成的，有很强的实际应用性。

第一图书网, tushu007.com

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