

<<商务谈判教程>>

图书基本信息

书名：<<商务谈判教程>>

13位ISBN编号：9787564213602

10位ISBN编号：7564213604

出版时间：2012-8

出版时间：上海财经大学出版社有限公司

作者：郭芳芳 编

页数：294

字数：486000

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>

<<商务谈判教程>>

内容概要

本书在系统阐述商务谈判基本原理和发展历史的基础上，全面论述了商务谈判的内涵及一般程序，使读者明确商务谈判的基本原则，并结合大量的实例阐述具体的谈判策略，使读者掌握商务谈判所需的基本技巧。

?

本书强调商务谈判理论的规范性、系统性，注重谈判策略的实用性和可操作性，力求做到全面系统、重点突出，以满足高等院校经济管理类专业的学生，以及广大企业界人士和其他读者的需要。

<<商务谈判教程>>

书籍目录

前言

第一章 导论

第一节 谈判的内涵

第二节 谈判的基础分类

第三节 谈判的基本原则

本章小结

思考题

第二章 谈判的起源与发展

第一节 萌芽——谈判的起源

第二节 勃兴——古代的谈判

第三节 新变——近代的谈判

第四节 完善——现代的谈判

本章小结

思考题

第三章 商务谈判概述

第一节 商务谈判的作用

第二节 商务谈判的原则

第三节 商务谈判的类型

第四节 国际商务谈判的特点

本章小结

思考题

第四章 商务谈判的内容

第一节 价格

第二节 品质

第三节 服务

第四节 保证条款、合同的取消与仲裁

本章小结

思考题

第五章 商务谈判的可行性研究

第一节 谈判环境的分析

第二节 谈判对手的分析

第三节 谈判计划的制定

本章小结

思考题

第六章 商务谈判的过程

第一节 商务谈判的开局阶段

第二节 商务谈判的报价阶段

第三节 商务谈判的实质性磋商阶段

第四节 商务谈判的结束阶段

本章小结

思考题

第七章 谈判队伍的建设

第一节 谈判力的研究

第二节 谈判人员的基本素质

第三节 商务谈判队伍的构成

<<商务谈判教程>>

第四节 商务谈判队伍的管理

本章小结

思考题

第八章 商务谈判的基本策略

第一节 处理谈判僵局的策略

第二节 商务谈判中的风险规避

第三节 商务谈判中的一般“游戏规则”

第四节 谈判风格的研究

本章小结

思考题

第九章 商务谈判技巧

第一节 商务谈判中“听”的意义

第二节 商务谈判中“说”的艺术

.....

第十章 商务谈判与法律

主要参考文献

章节摘录

版权页：插图：此外，ISO还与450个国际和区域组织在标准方面有联络关系，特别与国际电信联盟（ITU）有密切联系。

在ISO / IEC系统之外的国际标准机构共有28个。

每个机构都在某一领域制定一些国际标准，通常在联合国控制之下，如世界卫生组织（WHO）。

ISO / IEC制定了85%的国际标准，剩下的15%由这28个其他国际标准机构制定。

ISO质量体系标准包括ISO9000、ISO10000和ISO14000三种系列。

ISO9000标准明确了质量管理和质量保证体系，适用于生产型及服务型企业。

ISO10000标准为从事和审核质量管理和质量保证体系提供了指导方针。

ISO14000标准明确了环境质量管理体系。

2.ISO9000质量管理体系 在国际国内贸易、招投标与合资合作中，常常要求提供ISO9000质量认证体系

。因此，开展质量体系认证工作，成为企业通向国际市场的“通行证”。

质量体系是质量管理与质量保证的统称。

ISO9000认证标准延伸自旧有BS5750质量标准，是指由ISO / TC176（国际标准化组织质量管理和质量保证技术委员会）制定的国际标准。

ISO9000不是指一个标准，而是一族标准的统称。

根据ISO9000—1：1994的定义：“ISO9000族是由ISO / TC176制定的所有国际标准。

”为适应国际间认证的需要，国际标准化组织于1987年3月发布了质量管理和质量保证系列5个标准，即ISO9000至ISO9004。

这5个标准是：ISO9000——质量管理和质量保证标准 ISO9001——质量体系——设计、开发、生产、安装与服务的质量保证模式 ISO9002——质量体系——生产与安装的质量保证模式 ISO9003——最终检验与实验的质量保证模式 ISO9004——质量管理和质量体系要素 在这五个标准中，ISO9000是一个指导性的总体概念标准，ISO9001、ISO9002、ISO9003是证明企业能力所使用的三个外部质量保证模式标准，ISO9004是为企业或组织机构建立有效质量体系提供全面、具体指导的标准，五个标准组成了一个完整的质量管理与质量保证标准体系。

（二）商务谈判中品质条款确定的具体表现 商品品质条款确定的具体表现，应该以商品品质的表示方法作为依据，主要体现在以下六个方面：1.凭样品成交的规定 在凭样品成交时，若是凭卖方样品，则应注意卖方提供的样品必须是有充分代表性的代表性样品或标准样品。

卖方在寄出样品（原样）时，应留存“复样”，以备将来交货或处理品质纠纷时作核对之用。

如果卖方所寄样品不想作为交货的依据，则应注明该样品仅供参考，即为参考样品。

若是凭买方样品，则应注意卖方除了要复制好“对等样品”或称“回样”外，还应声明，如果发生由“来样”所引起的工业产权和第三者权利问题，与卖方无关，概由对方负责。

对于凭样品成交而对品质无绝对把握时，应在合同中特别订明一些弹性品质条款。

例如，“品质与样品大体相同”等。

2.凭规格成交的规定 在凭规格成交时，应注意某些工业品或农副产品的品质会有误差，因此，在商定品质条款时应订有品质公差条款和品质机动幅度条款。

品质公差是国际上公认的产品品质的误差，这种误差是在工业生产中难以避免的产品质量误差，所以，它在合同中即使没有规定，只要卖方交货品质在公差的范围之内，一般应视为履行了合同。

品质机动幅度是对于某些初级产品而言，由于卖方交货品质难以完全与合同规定品质符合，为了方便交货而在合同中规定的品质指标外加订一定的允许幅度。

在这一类商品的交易中，一般应规定合理的品质允许幅度。

品质公差和品质机动幅度是允许出现的，但是，为了明确起见，在合同的品质条款之中，可做明确规定，通常辅以价格调整条款。

<<商务谈判教程>>

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>