

<<商务谈判>>

图书基本信息

书名：<<商务谈判>>

13位ISBN编号：9787565411205

10位ISBN编号：7565411205

出版时间：殷庆林 东北财经大学出版社 (2013-03出版)

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>>

书籍目录

第1章谈判导论 内容体系 点睛之笔 学习目标 关键词 1.1谈判的概念 1.2谈判的基本要素 1.3谈判结果的评价与谈判原则 1.4谈判与现代生活 基本训练 第2章商务谈判基本原理 内容体系 点睛之笔 学习目标 关键词 2.1商务谈判理论的三大基石 2.2商务谈判实力及其影响因素 2.3商务谈判中的思维 2.4商务谈判的伦理道德 2.5商务谈判的基本形态和方法 基本训练 第3章商务谈判的准备 内容体系 点睛之笔 学习目标 关键词 3.1信息的准备 3.2人员的准备 3.3方案的准备 基本训练 第4章国际货物销售合同谈判 内容体系 点睛之笔 学习目标 关键词 4.1销售合同概述 4.2国际货物销售合同谈判的主要内容 基本训练 第5章商务谈判策略 内容体系 点睛之笔 学习目标 关键词 5.1商务谈判策略 5.2商务谈判开局阶段的策略 5.3商务谈判磋商阶段的策略 5.4商务谈判成交阶段的策略 基本训练 第6章谈判沟通 内容体系 点睛之笔 学习目标 关键词 6.1商务谈判语言概述 6.2商务谈判中有声语言沟通的技巧 6.3商务谈判中无声语言及其运用 基本训练 第7章商务谈判中的礼仪和礼节 内容体系 点睛之笔 学习目标 关键词 7.1商务谈判礼仪和礼节概述 7.2商务谈判礼仪的类型 7.3商务谈判中的礼节 基本训练 第8章国际商务谈判风格 内容体系 点睛之笔 学习目标 关键词 8.1商务谈判风格概述 8.2商务谈判风格国别差异的影响因素 8.3部分国家商人的谈判风格 基本训练 第9章商务谈判案例赏析 内容体系 点睛之笔 学习目标 9.1案例的本质与特征 9.2案例赏析 主要参考文献

<<商务谈判>>

章节摘录

版权页：插图：被动收集的信息是不需要智慧的，是现成的，拿来就可以用。

但是，竞争者也会同时得到，信息的价值不大。

主动收集的信息不是现成的，是需要运用智慧加工整理的，竞争者未必同时能够得到，因此这样的信息价值较大。

20世纪80年代末，世界咖啡价格暴涨，国内财经类报纸有专题文章进行详细报道，并提出茶叶是咖啡的替代品，茶叶未来市场销售看好，建议国内的茶叶企业抓住机遇，赶快组织货源，寻找国外买家，疏通渠道，争取抢先占领市场。

这样的信息是经过他人加工整理的、公开的现成信息，在你获得的同时，你的竞争对手也同样获得了，大家都在同一条起跑线上，你并未获得先机，这样被动收集的信息价值有限。

实际上，在咖啡价格暴涨的前一年，媒体上就有关于哥伦比亚和巴西发生火山爆发和特大干旱的报道

。这就是未经加工整理的原始信息，主动收集就是利用智慧收集原始信息并加工处理，作出如下推理：自然灾害 农产品减产 咖啡减产 出口减少 供不应求 价格上涨 替代品销量上升 茶叶销量上升。

于是，可以提前半年左右着手组织货源、寻找国际买家、疏通渠道，先于竞争者起跑。

“9·11”事件后的一周，纽约市场上平跟鞋脱销，中国制鞋业面临机遇，但是，这样的信息几乎没有什么意义了，因为有众多的竞争对手和你一样同时得到这个信息，你并没有任何优势可言，而只有那些善于捕捉市场机会、善于思考、善于主动收集信息的人才会获得先机。

作为买方，如果获得卖方价格下限，就会占据主动；同样，卖方如果掌握了买方的价格上限，也会掌握主动。

买卖双方利益是对立的，所以在报价问题上总是对立的，即买方总是希望价格越低越好，卖方则相反

。而价格的底限是商业机密，难以获得。

要想获得卖方价格下限，买方可以利用买卖的对立关系，转换角色，让卖方成为买方，这样他就会自己努力压低价格，透露出其底价信息了（见本书教辅光盘中的教学小品第5集）。

同样，卖方也可以类推。

在信息的加工处理过程中，还有一个非常重要的工作不能忽视，那就是信息的保密和信息的伪装，前者是消极被动地防御，后者是积极主动地防御。

商场如战场，在对抗性游戏中，信息是需要保密的，掌握了对方的秘密就掌握了胜利，为了胜利必须保密，为了胜利需要伪装自己。

这一点与心理学原理也是一致的，欲掌握控制行为必先掌握其需要，只有掌握了对方的需要才能掌握控制对方的行为。

谈判中，自己的真实需要常常都是保密的。

孙子在《始计篇》中明确地提出“兵者，诡道也”，并阐述了诡道的十二法：能而示之不能，用而示之不用，近而示之远，远而示之近。

利而诱之，乱而取之，实而备之，强而避之，怒而挠之，卑而骄之，佚而劳之，亲而离之，攻其无备，出其不意。

十二法中的前四法，皆与信息有关，皆与信息的保密和伪装有关。

<<商务谈判>>

编辑推荐

《21世纪高等院校市场营销专业规划教材:商务谈判(第2版)》由东北财经大学出版社出版。

<<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>