

<<现代商务谈判>>

图书基本信息

书名：<<现代商务谈判>>

13位ISBN编号：9787567204386

10位ISBN编号：756720438X

出版时间：闫洪深 苏州大学出版社 (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>

## &lt;&lt;现代商务谈判&gt;&gt;

## 书籍目录

第一模块 商务谈判总论 项目一 商务谈判概述 任务一 谈判与商务谈判 一、正确认识谈判 二、正确理解商务谈判 任务二 商务谈判的构成与类型 一、商务谈判的构成要素 二、商务谈判的主要类型 三、商务谈判的方式 任务三 商务谈判的程序与要求 一、商务谈判的程序 二、商务谈判的要求 任务四 商务谈判的内容 一、合同之内及合同之外的谈判 二、商品贸易谈判的内容 三、技术贸易谈判的内容 四、劳务贸易谈判的内容 项目二 商务谈判行为 任务一 商务谈判行为导向与评价 一、商务谈判行为导向 二、商务谈判的价值评判标准 三、商务谈判成功模式的构建及其运转 任务二 商务谈判个性心理分析 一、商务谈判心理概述 二、商务谈判中的个性心理分析与运用 任务三 商务谈判心理应用 一、商务谈判中期望心理的运用 二、商务谈判中感知觉的运用 三、商务谈判中情绪的调控 四、商务谈判中心理挫折的防范与应对 任务四 商务谈判思维 一、人类思维的特点和类型 二、辩证逻辑思维的要素 三、商务谈判的思维艺术 四、商务谈判中的诡辩术及其对策 任务五 商务谈判语言 一、商务谈判语言的类型与分类 二、商务谈判语言的要求 三、商务谈判语言的接受艺术 四、商务谈判语言的表达艺术 任务六 商务谈判礼仪 一、商务谈判礼仪的作用与原则 二、商务谈判者个人的基本礼仪 三、商务谈判正式场合礼仪 第二模块 商务谈判筹划 项目一 商务谈判信息与谈判对象 任务一 商务谈判信息的搜集 一、谈判信息的含义与特征 二、信息搜集的基本要求 三、信息搜集的内容 四、信息搜集的手段 五、信息资料的加工整理 任务二 商务谈判对象的选择 一、谈判对象选择的含义 二、谈判对象选择的内容 三、谈判对象的优劣势分析及选择 ..... 第三模块 商务谈判运作

## 章节摘录

版权页：3.交易当事人的关系 虽然技术协作的完成期限事先往往很难准确地预见，但规定一个较宽的期限还是很有必要的。

否则，容易发生扯皮现象。

技术贸易当事人签订技术合同的履约期限通常较长，有的国家规定5—10年，甚至可达10年以上。

由于在合同有效期内，双方当事人在传授和使用技术方面，构成长期的技术合作和技术限制、反限制的关系，所以在谈判中，双方应根据技术转让项目的范围、所需的时间，甚至是有关市场的变化情况，明确规定相应的时间以及有关合作的具体事项和技术限制与反限制的措施与责任。

4.价格与支付 技术商品的价格是技术贸易谈判中的关键问题。

技术贸易接受方通常采用一种利润分成原则作为技术贸易标的的作价原则，即技术接受方在使用该项技术后的经济效益高，利润大，则技术使用费（价格）也高；反之，则技术使用费低。

当然，在具体确定技术使用费（价格）时，还应考虑到技术的先进性、生命力、创利的潜力、转让使用权的年限、范围、支付使用费的方式等因素，亦可确定一次性价格。

技术使用费的支付方式一般有三种，即总算偿付、按年产量或销售额或利润提成支付和入门费加提成支付。

总算偿付包括技术转让的一切费用（如技术使用费、资料费、专家费、培训费等），其既可以一次支付，也可以分批支付；提成支付的关键是确定提成的比例；入门费加提成则可以先总算一笔入门费，以后再按规定年限支付提成费。

一般以后两种方式为主。

5.技术改进 在合同有效期内，常常会由于技术的更新和发展，产生一些新的问题。

因此，交易各方在进行洽商时，必须规定在技术改进中买卖双方的权利与义务（因为买卖双方均有技术改进的权利与条件）以及对改进和发展后的技术处理，如改进技术的转让和反馈、改进技术专利申请权归属、相互了解对方改进技术的视察权问题，以及技术改进后的利益调整问题等。

6.对等担保 技术贸易具有保密性的特点，它是确保交易双方权益的重要保证。

因此，在谈判中，应就对等担保问题做出相应的规定，供方有权提出专有技术的保密责任和期限，受方也有权要求供方明确所提供的技术是合法有效的，如发生侵权或与合同不符，供方应承担相应责任。

7.技术服务与人员培训 为了保证转让技术取得预期成果，在谈判中，双方应就供方向受方提供的技术服务和人员培训进行洽商，如技术培训的内容、培训的对象、人数、时间、学习的专业及有关费用，以确保转让技术所发挥的作用和效益，避免日后执行过程中引起不必要的纠纷。

8.合同期满后的处理 技术贸易谈判还应根据有关法律、法规，就合同期满后的技术使用权问题的处理，做出明确规定。

如受方在合同期满后是否继续使用，合同的有效期限、终止和延期的办法，以及技术情报能否公开推广等。

## <<现代商务谈判>>

### 编辑推荐

《5年制高等教育财经商贸类专业精品课程系列教材:现代商务谈判》在编写过程中,以突出学生职业能力形成为核心,遵循谈判理论—谈判实务—谈判技巧的逻辑顺序依次展开,继而形成集商务谈判基本知识、谈判筹划的内容和方法、谈判实务操作与技巧等于一体的较为系统的专业教材。

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>