

<<新编商务谈判>>

图书基本信息

书名：<<新编商务谈判>>

13位ISBN编号：9787802113497

10位ISBN编号：7802113490

出版时间：2006-12

出版时间：中央编译出版社（北京图书发行部）

作者：姚立

页数：465

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>

## <<新编商务谈判>>

### 内容概要

我们面对着一个经济日益全球化的世界，商务谈判作为经济交往的焦点，已渗透到经济生活的方方面面。

在人类发展的历史上，从未有过任何一个时代像今天这样迫切需要高素质的谈判人员。

古往今来，人们对谈判的研究不断促进谈判技术的发展。

谈判既是一门科学，又是一门艺术。

在市场竞争日益激烈的今天，谈判技术已经发展成集社会学、行为学、语言学、心理学、逻辑学、传播学、公共关系等诸多学科为一体的综合性现代科学。

尤其在商务活动中，把握商务谈判技术对商务谈判的成功有着至关重要的作用。

本书是为适应我国经济发展的形势需要而编写的，它力图较为全面地介绍商务谈判的基本原理、基本知识和基本技能，并突出理论性与实用性相结合的原则。

<<新编商务谈判>>

书籍目录

前言第一篇 商务谈判基础 第一章 商务谈判概论 第一节 谈判与商务谈判 第二节 商务谈判的特征  
第三节 商务谈判的原则 第四节 商务谈判的类型 第五节 商务谈判的程序 第二章 商务谈判的主要  
理论 第一节 谈判理论的历史发展 第二节 谈判需要理论 第三节 “三方针”谈判理论 第四节 原  
则谈判理论 第五节 谈判实力理论 第三章 商务谈判的相关因素 第一节 商务谈判心理 第二节 商  
务谈判中的逻辑 第三节 商务谈判中的伦理观第二篇 商务谈判实务 第四章 商务谈判前的准备 第一  
节 信息准备 第二节 人员准备 第三节 谈判方案的制订 第四节 模拟谈判 第五章 商务谈判的开局  
第一节 创造良好的谈判气氛 第二节 交换意见 第三节 开场陈述 第四节 开局阶段应考虑的因素  
第六章 价格谈判 第一节 报价 第二节 价格磋商 第三节 价格谈判策略 第七章 磋商中若干问题的  
处理 第一节 如何实施让步 第二节 如何处理谈判中经常出发的几个难题 第八章 成交前后的谈判第  
三篇 商务谈判艺术 第九章 商务谈判策略 第十章 商务谈判的语言艺术 第十一章 商务谈判文化及礼  
仪 第十二章 世界各地商人的谈判风格

## &lt;&lt;新编商务谈判&gt;&gt;

## 章节摘录

书摘（二）谈判的内涵 1谈判是双方在观点、利益和行为方式等方面既相互联系又发生冲突或差别的时候才产生的。

只有当谈判的参与者之间存在一定的利益关系，才会促使其走到一起来。

同时，谈判的核心任务是一方企图说服另一方或理解或允许或接受自己的观点、基本利益以及行为方式等。

这就表明，产生谈判的前提条件，是人们在观点、基本利益和行为方式等方面出现了不一致。

只有解决了这种分歧，才能达到各自的目的。

可见，双方在利益上有了联系和分歧，才使谈判成为必要和可能。

2谈判的参与者都希望以磋商为手段来解决存在的利益分歧。

谈判的参与者之间虽然存在利益上的分歧，但这种分歧并不是势不两立的，用其他方式又无法得到圆满解决，从而促使谈判各方自愿通过磋商来解决，以满足自己的利益要求。

例如，合资经营谈判各方都想使自己的投资得到较高的收益，从而产生了对未来利益分配的矛盾；劳资双方之间的工人希望提高工资、改善工作条件，而资方却要降低成本、增加利润，这些矛盾在没有其他更好的方式解决的情况下，只能坐下来通过磋商来解决。

这种希望磋商的愿望使谈判从可能性变为现实性。

3只有在物质力量、人格、地位等方面都呈现相对独立或对等的双方，才能构成谈判关系。

并不是双方既联系又分歧就一定会产生谈判现象。

如奴隶与奴隶主之间，虽然存在联系和分歧，但在很多场合是不会进行谈判的。

由此可见，构成谈判还要依赖于另一个重要条件，即作为谈判的双方，必须在物质力量、人格、地位等方面都获得相对独立或对等的资格。

如果由于某种原因失去了与对方对等的力量或地位，那么另一方可能就不把他当做谈判的对手，并且可能图谋采取另外的方式解决问题。

4谈判的参与者需要通过协调各方的利益关系才能达到目标。

谈判要实现自己的利益要求，必须不断调整各方的利益关系，即各方要作出一定程度的妥协。

否则，各方互不相让，最终双方利益都不能实现。

因此，不断地对各自的利益进行调整是实现谈判目标的必然途径。

5谈判者参与谈判的最终目标是达成观点一致的协议，使各方利益均得到实现。

不论谈判者参与谈判的动机如何，其最终目标都要达成观点一致的协议，以实现自己的利益要求。

当然，由于多种原因，有时经过艰苦的谈判也没有达成一致协议，但这并不能说明谈判者不想谈判成功。

## 二、商务谈判 谈判活动涉及的范围极为广泛。

从内容上看，它包括政治谈判、外交谈判、商务谈判、军事谈判、科技谈判、文化谈判、体育谈判、和平谈判、人质谈判、宗教谈判、民事谈判、党派谈判等。

参加谈判的可以是个人、组织或各国政府，从而产生了政府间、组织间、个人间以及三者相互之间的谈判。

商务谈判仅是谈判中的一种类型，但是它在社会经济生活中占有重要位置，是谈判的一个极为重要的类型。

（一）商务谈判的概念及其内涵 商务谈判是指经济交往各方，为了寻求和达到自身的经济利益目标，就各种提议和承诺进行洽谈协商的过程。

为把握商务谈判这一概念，有必要从以下几个方面来认识商务谈判的内涵。

1商务谈判的谈判目的是经济利益。

在不同类型的谈判中，谈判者虽然都要求得到一定的满足，但其目的是不完全相同的。

谈判者所追求的谈判目的，总的来说可以分为三种类型，即理论观点、经济利益和行为方式。

党派谈判和宗教谈判所追求的主要是让谈判对方接受自己的观点和意见；军事谈判和外交谈判追求的主要是让对方接受自己的行为方式；而商务谈判追求的目的主要是经济利益。

## &lt;&lt;新编商务谈判&gt;&gt;

当然，在谈判者追求某一方面目的的过程中，也会有其他因素来影响谈判，如宗教谈判和外交谈判也会涉及经济利益，商务谈判也会涉及某些非经济因素等，但这些并不能改变各自追求的主要目的。

2商务谈判是谈判各方为互利互惠而进行的沟通和协商。

商务谈判绝不是谈判各方相互为敌、施展诡计或相互欺诈。

谈判各方之所以要谈判，其根本原因是谈判各方都要从对方那里得到一些经济上的满足，谈判各方都要有所给予（让步），要使对方的经济需要得到某种程度直接或间接的满足。

因此，商务谈判的结局一般都表现为双方互惠互利、皆大欢喜。

即使一方作了让步，也必须以基本的需求得到保证为条件。

如果企图造成所谓一方全赢或全输的结果，这样的谈判一般很难展开。

由于双方的需求有差异、双方对利益的分析 and 评价不一致、谈判双方互不了解，这就需要一个“谈”的过程，即沟通和协商的过程来交流有关条件，调整和平衡双方的局面，以保证双方需求的满足。

3商务谈判也需要一定的条件。

只有谈判双方在经济利益方面出现了相互联系同时又有分歧的状况下，才具备商务谈判条件。

不仅如此，进行商务谈判还要求谈判双方在物质力量、人格以及地位等方面相对独立或对等，双方有谈判资格的人是法人代表或其代理人，才能进行有效谈判。

否则谈判无法进行下去。

4商务谈判是一门新兴的边缘学科。

商务谈判内容复杂、种类繁多，但仍然可以从商务谈判的实践中探寻出其规律性。

根据中外大量的商务谈判实践和成功的实例，可以总结一套普遍适用的谈判理论、方法和艺术技巧，以指导人们的谈判活动；实践不仅表明商务谈判有规律可循，而且表明商务谈判要涉及经济学、管理学、法学、心理学、社会学、行为科学、语言文字学以及文化学等学科，是对上述多种学科进行综合而创造的一门新兴的边缘学科。

同时，商务谈判是一种具有很强说服力的艺术，实践性、应用性很强，人们研究得到的一些结论只能作为行动的指南，还需谈判者经过多方面的反复训练和锻炼，才能逐步掌握其中的规律性。

P4-7

## <<新编商务谈判>>

### 编辑推荐

本书广泛借鉴吸收了学术界理论研究的成果，全面介绍了商务谈判的基本原理、基本知识和基本技能，突出理论性与实用性相结合的原则，勾勒出商务谈判学科的基本框架。

本书为全国党校培训教材。

凡从事商业贸易或商业合作的人士，对商业谈判应该都不陌生，商业贸易和商业合作大都是通过不同形式的谈判来实现的。

也有人把商业谈判称之为面对面的谋略。

为此，要想掌握商业谈判的主动权，就必须研究运用一些必要的谈判技巧。

虽然商业谈判具有灵活多变的特征，不可能有一个一成不变的公式，但也有一些共性的基本技巧。

假如我们能灵活运用，就会对参与商业谈判起到决定性的作用。

<<新编商务谈判>>

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>