

<<商务谈判>>

图书基本信息

书名：<<商务谈判>>

13位ISBN编号：9787802439795

10位ISBN编号：7802439795

出版时间：2012-7

出版时间：中航出版传媒有限责任公司

作者：陈媛媛 等主编

页数：174

字数：294000

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>>

内容概要

陈媛媛编著的《商务谈判(市场营销专业高职高专十二五规划教材)》主要介绍了商务谈判的相关知识,全书共分11章,具体内容包括商务谈判概述、商务谈判的准备、商务谈判的开局、商务谈判的磋商、商务谈判的终局、商务谈判技巧、商务谈判心理、商务谈判礼仪、商务谈判风险、各国商人的谈判风格和网络商务谈判。

《商务谈判(市场营销专业高职高专十二五规划教材)》可作为高职高专院校管理类、文秘类、营销类相关专业学生的教学用书,也可作为广大商务界人士的培训用书和自学参考读物。

<<商务谈判>>

书籍目录

项目一 商务谈判概述

引导案例

任务一 了解商务谈判的基础知识

一、谈判与商务谈判

二、商务谈判的要素

三、商务谈判的特征

四、商务谈判的原则

五、商务谈判的职能

任务二 熟悉商务谈判的类型

一、按谈判的内容划分

二、按谈判各方接触的方式划分

三、按谈判参与方的数量划分

四、按谈判方的态度划分

五、按谈判所在地划分

六、按谈判参与方的地域划分

七、按谈判的公开程度划分

任务三 熟悉商务谈判的基本流程

一、谈判的准备

二、谈判的开局

三、谈判的磋商

四、谈判的终局

案例分析

本章小结

思考与练习

实战演练

项目二 商务谈判的准备

引导案例

任务一 了解商务谈判的团队组建

项目三 商务谈判的开局

项目四 商务谈判的磋商

项目五 商务谈判的终局

项目六 商务谈判技巧

项目七 商务谈判心理

项目八 商务谈判礼仪

项目九 商务谈判风险

项目十 各国商人的谈判风格

项目十一 网络商务谈判

参考文献

<<商务谈判>>

章节摘录

版权页：插图：商务谈判按照不同的标准，可以划分为不同的类型。

下面我们就分别从谈判的内容、谈判双方接触方式、参与方数量、谈判方的态度、谈判所在地、参与方的地域及谈判的公开程度等方面来对商务谈判类型进行划分。

一、按谈判的内容划分 按谈判内容不同，商务谈判可分为货物买卖谈判、劳务合作谈判、投资谈判和技术贸易谈判。

（一）货物买卖谈判 货物买卖谈判主要是指有形商品的供给和需求的谈判，包括双方易货贸易。货物买卖谈判的内容十分广泛，一般都要围绕买卖货物的数量、质量、价格、交货日期、支付方式，以及在交易过程中双方的权利、责任和义务等问题进行谈判。

货物买卖谈判是商务谈判中最常见的一种谈判。

（二）劳务合作谈判 劳务本身不是物质商品，而是通过人的劳动，为他人提供某种特殊使用价值，满足人们精神的需要，或物质生产需要。

因此，劳务合作谈判与一般货物买卖谈判有本质的区别。

劳务合作谈判的主要内容包括劳务形式、劳务内容、劳动时间和劳务价格的计算、劳保和其他费用等。

（三）投资谈判 投资是指把一定的资本投入或运用到某一项目之中，以获得一定的利益。

投资的类型很多，按国民经济部门分，有农业投资、工业投资和商业投资等；按投资对生产的影响，可分为生产性投资和非生产性投资；按资金来源又可分为国内投资和引用外资投资。

无论哪种类型的投资，在谈判过程中都应注意投资回收期、利率、风险和利润等经济因素，以及参加投资谈判双方的素质和投资起止时间等影响因素。

<<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>