

<<商务谈判实用教程>>

图书基本信息

书名：<<商务谈判实用教程>>

13位ISBN编号：9787811175974

10位ISBN编号：7811175975

出版时间：2009-3

出版时间：中国农业大学出版社

作者：陈建明 主编

页数：221

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>

<<商务谈判实用教程>>

前言

我国越来越多的高等院校设置了经济管理类学科专业，这是一个包括经济学、管理科学与工程、工商管理、公共管理、农业经济管理、图书档案学6个二级学科门类和22个专业的庞大学科体系。

2006年教育部的数据表明在全国普通高校中经济类专业布点1518个，管理类专业布点4328个。

其中除少量院校设置的经济管理专业偏重理论教学外，绝大部分属于应用型专业。

经济管理类应用型专业主要着眼于培养社会主义国民经济发展所需要的德智体全面发展的高素质专门人才，要求既具有比较扎实的理论功底和良好的发展后劲，又具有较强的职业技能，并且还要求具有较好的创新精神和实践能力。

在当前开拓新型工业化道路，推进全面小康社会建设的新时期，进一步加强经济管理人才的培养，注重经济理论的系统化学习，特别是现代财经管理理论的学习，提高学生的专业理论素质和应用实践能力，培养出一大批高水平、高素质的经济管理人才，越来越成为提升我国经济竞争力、保证国民经济持续健康发展的重要前提。

这就要求高等财经教育要更加注重依据国内外社会经济条件的变化适时变革和调整教育目标和教学内容；要求经济管理学科专业更加注重应用、注重实践、注重规范、注重国际交流；要求经济管理学科专业与其他学科专业相互交融与协调发展；要求高等财经教育培养的人才具有更加丰富的社会知识和较强的人文素质及创新精神。

要完成上述任务，各所高等院校需要进行深入的教学改革和创新，特别是要搞好有较高质量的教材的编写和创新。

出版社的领导和编辑通过对国内大学经济管理学科教材实际情况的调研，在与众多专家学者讨论的基础上，决定组织相关老师编写并出版一套面向经济管理学科专业的应用型系列教材，这是一项有利于促进高校教学改革发展的重要措施。

<<商务谈判实用教程>>

内容概要

本书从应用型本科院校的教学要求出发，遵循“以应用为目的，理论以够用为度，强化技能训练”的编写要求，以商务谈判的程序与要素为线索，以商务谈判的原则、方法、策略和技巧为核心编写。编写风格力求生动、易懂、实用、系统而真实地反映商务谈判的内容与技巧。

本书在论述商务谈判的基本理论、基本观点的基础上，着重介绍了有关商务谈判的策略和技巧并引用了大量案例，以期增强实用性和可操作性，使读者在学习后商务谈判的能力有较大的提高。

本书可以作为高等院校财经和管理各专业本专科教材，也可作为高等职业教育财经和管理各专业教材，同时还可供研究生、教师和从事商务谈判人员参考。

<<商务谈判实用教程>>

书籍目录

第1章 商务谈判概述 1.1 商务谈判的内涵与特征 1.1.1 谈判的内涵 1.1.2 谈判的特征 1.1.3 商务谈判的内涵 1.1.4 商务谈判的特征 1.1.5 商务谈判的研究内容 1.1.6 商务谈判的研究方法
 1.2 商务谈判的类型 1.2.1 国内商务谈判与国际商务谈判 1.2.2 商品贸易谈判与非商品贸易谈判 1.2.3 合同谈判与非合同谈判 1.2.4 纵向谈判与横向谈判 1.2.5 单独谈判与团体谈判
 1.2.6 价格谈判、成本谈判与原有合同的重新谈判 1.2.7 公开谈判与秘密谈判 1.2.8 主场谈判、客场谈判与中立地谈判 1.2.9 面对面谈判、电话谈判、函电谈判与网上谈判 1.2.10 软式谈判、硬式谈判与原则式谈判 1.3 商务谈判的原则 1.3.1 相容原则 1.3.2 互利原则 1.3.3 信实原则 1.3.4 守法原则 1.3.5 利益优化原则 1.3.6 竞争原则 1.4 商务谈判的成功模式 1.4.1 商务谈判的价值评判标准 1.4.2 商务谈判的成功模式 本章小结第2章 商务谈判理论 2.1 商务谈判的目的与哲理 2.1.1 商务谈判的目的 2.1.2 商务谈判的哲理 2.2 商务谈判的经济功能 2.2.1 商务谈判是企业获取市场信息的重要途径 2.2.2 商务谈判是协调商务矛盾的有效方式 2.2.3 商务谈判是实现商品交换的重要手段 2.2.4 商务谈判是企业提高经济效益的可靠保证 2.3 商务谈判的理论简介 2.3.1 温克勒的谈判实力理论 2.3.2 尼尔伦伯格的谈判需要理论 2.3.3 比尔·斯科特的谈判三方论 2.3.4 哈佛的原则谈判法 2.3.5 商务谈判的系统理论 2.3.6 商务谈判的平衡理论 ...
 ...第3章 商务谈判的立体图第4章 商务谈判的过程第5章 商务谈判的策略第6章 商务谈判的技巧第7章 商务谈判的思维风格第8章 商务谈判的礼仪与礼节第9章 商务谈判的管理与评价参考文献

<<商务谈判实用教程>>

章节摘录

第1章 商务谈判概述 1.2 商务谈判的类型 商务谈判涉及的内容和范围相当广泛，其种类也必然多种多样。

由于人们所持标准不同，商务谈判分类各异。

这里仅介绍以下几种分类。

1.2.1 国内商务谈判与国际商务谈判 根据商务谈判的地区范围不同，商务谈判可分为两种：国内商务谈判与国际商务谈判。

1.国内商务谈判 国内商务谈判是国内各种经济组织及个人之间所进行的商务谈判。它包括国内的商品购销谈判、商品运输谈判、仓储保管谈判、联营谈判、经营承包谈判、借款谈判和财产保险谈判等。

国内商务谈判的双方都处于相同的文化背景，这就避免了由于这方面的差异可能对谈判产生的影响。由于双方语言相同，观念一致，谈判的主要问题在于怎样调整双方的不同利益，寻找更多的共同点，需要商务谈判人员充分利用谈判的策略与技巧，发挥谈判人员的能力和作用。

2.国际商务谈判 国际商务谈判是指我国政府及各种经济组织与外国政府及各种经济组织之间所进行的商务谈判。

国际商务谈判亦称涉外商务谈判，它包括国际商品贸易谈判、易货贸易谈判、补偿贸易谈判、某种加工和装配贸易谈判、现汇贸易谈判、技术贸易谈判、合资经营谈判、租赁业务谈判和劳务合作谈判等。

无论就谈判形式还是谈判内容来讲，国际商务谈判远比国内商务谈判要复杂得多。

这是由于谈判双方人员来自不同的国家，其语言、信仰、生活习惯、价值观念、行为规范、道德标准乃至谈判的心理都有着极大的差别，而这些方面都是影响谈判进行的重要因素。

在国际商务谈判中，由于交易的货物在两个以上的国家之间进行，因此，谈判的内容相当广泛，双方不仅要交易货物的数量、价格、质量、包装、运输等方面进行磋商，还要讨论明确双边贸易中的有关问题，如所在国政府有关的贸易保护法案、禁运条款、进出口的关税、许可证、输出国与输入国对产品技术性能以及安装使用要求上的差异、国际贸易惯例等。

<<商务谈判实用教程>>

编辑推荐

《商务谈判实用教程》特点 1.科学实用：面向应用型人才就业，具备大量当前实用案例，注重培养学生实践能力。

2.内容新颖：借鉴国内外最新教材，融合当前最新理论，遵循最新发布各项准则、规范。

3.系列完整：把握财经管理专业相关学科、课程之间的关系，整个系列体系严密完整。

4.方便教学：网上提供完备的电子教案、习题参考答案等教学资源，适合教学需要。

<<商务谈判实用教程>>

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>