

<<商务谈判>>

图书基本信息

书名：<<商务谈判>>

13位ISBN编号：9787811226911

10位ISBN编号：781122691X

出版时间：2009-6

出版时间：东北财经大学出版社有限责任公司

作者：殷庆林 主编

页数：199

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

地球的资源是有限的，人类的欲望是无限的，这是人类社会所有矛盾的根源，这一根本矛盾就决定了人与人之间必然会有矛盾。

社会性是人的本质属性，人是不能脱离群体孤立生存的。

社会性体现为，人必须要与他人发生各种各样的联系，包括思想和物质的交换。

人类从蒙昧的原始社会到今天发达的商品社会，这种社会性愈发变得重要了。

在这个人与人之间充满了矛盾但又要相互依赖的社会中，在今天这个文明的商品经济社会中，交流与合作是人们生存和发展的基本手段。

实现交流与合作就离不开谈判。

从某种意义上说，个人和组织的生存状态和生存质量取决于谈判能力和谈判结果。

在商务领域，谈判更是企业经营业绩的重要影响因素。

企业的经营就是通过资源的整合向顾客提供适宜的产品，通过顾客需要的满足获取利润。

而资源整合与顾客需要的满足都离不开与合作伙伴和顾客的谈判。

随着我国商品经济的发展，以及我国的国际经济地位不断上升，具有商务谈判能力的人才越来越受到社会的青睐。

商务谈判课程从无到有，已经成为管理学、经济学等专业的重要的必修课程。

<<商务谈判>>

书籍目录

第1章 谈判导论 学习目标 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 关键术语 主要观念 基本训练第2章 商务谈判基本原理 学习目标 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 关键术语 主要观念 基本训练第3章 商务谈判的准备 学习目标 3.1 信息的准备 3.2 人员的准备 3.3 方案的准备 关键术语 主要观念第4章 国际货物销售合同谈判 学习目标 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 关键术语 主要观念 基本训练第5章 商务谈判策略 学习目标 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 关键术语 主要观念 基本训练第6章 谈判沟通 学习目标 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 关键术语 主要观念 基本训练第7章 商务谈判中的礼仪和礼节 学习目标 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 关键术语 主要观念 基本训练第8章 国际商务谈判风格第9章 商务谈判案例赏析 主要参考文献

<<商务谈判>>

章节摘录

第1章谈判导论1.1谈判的概念中国的汉字非常独特，词汇拆分成单字仍然有意义，甚至每一个独立的单字也可以拆分成有意义的部首。

有些词汇难以理解，拆分成单字后就不难理解了。

例如，宇宙，宇表示“上下四方所有空间”，宙表示“古往今来所有时间”。

于是，宇宙的意思就清晰了。

汉字在一定程度上可以望文生义，于是又有了拆(测)字算命的行业，对于一个词汇，有时可以通过拆分进一步地了解其意思。

谈判从字面上理解，就是谈和判的总和，就是既有谈又有判的沟通活动。

在谈判活动中，谈就是表达己方的意愿和所要追求的目标；判就是对对方的意愿和目标作出分辨和断定，选择接受还是拒绝。

显然谈与判是两个可以拆分的不同概念，但两者是有联系的，判是根据谈作出的，谈的目的是要得到对方相应的判。

谈与判的两种不同状态组合成四种不同的结果：不谈不判不予讨论，只谈不判只能算作意向，判而不谈就是命令或强迫，既谈且判方为谈判。

意向只是双方对各自的利益需要以及与之有关的一些相关设想、实施步骤、方式方法、前提条件、预期目的等作出一个系统的说明，其最重要的特征是没有作出任何实质性的承诺，与之对应的就是，也得不到任何实质性的权益。

命令或强迫只有在一些特定的情况下才存在，这与商务谈判是无关的。

既谈又判在生活中比比皆是，可以说，每个人每天的生活都是在谈判。

字面的理解比较通俗易懂，逻辑定义的方法才是最为准确科学的。

关于谈判的定义，有很多种解释。

<<商务谈判>>

编辑推荐

《商务谈判》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>