

<<商务谈判>>

图书基本信息

书名：<<商务谈判>>

13位ISBN编号：9787811239270

10位ISBN编号：7811239272

出版时间：2010-1

出版单位：清华大学出版社有限公司

作者：龚荒 编

页数：243

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>>

前言

商务谈判是一门科学，同时又是一门艺术，是科学性与艺术性的有机结合。

一方面，商务谈判是人们协调彼此的利益关系，满足各自需要的行为过程，人们必须从理性的角度对所涉及的问题进行系统的分析研究，根据一定的规律、规则来制定谈判的方案和策略。

另一方面，商务谈判活动是由特定的谈判人员进行的，所以，谈判又是不同的人之间直接发生交流的一种活动。

在这种活动中，谈判人员的知识、经验、情绪、情感及个性心理特征等因素，又都在一定的程度上对谈判的过程和结果产生影响作用。

而属于个人特性的那些因素往往是难以预测的，在许多情况下，它们对谈判所可能产生的影响，很难在事前做出估测，调动和运用这些因素就具有某种艺术性。

因此，在商务谈判过程中，谈判者应当既坚持科学，又讲究艺术，遵循科学性与艺术性相结合的原则。

一般来说，在涉及谈判双方的实力认定、谈判的环境分析、谈判方案的评估选择以及交易条件的确定等问题时，较多地强调科学性的一面；而在具体的谈判策略、战术的选择和运用方面，则较多地突出艺术性的一面。

从某种意义上讲，坚持谈判的科学性，谈判者就能够正确地规划自己的行为；而坚持谈判的艺术性，谈判者就可能找到更好的途径来争取实现预期的目标。

基于上述认识，我们编写了《商务谈判——理论?策略?实训》这本教材。

本书的主要特色体现在：力求理论、策略、实训三位一体，便于谈判知识的系统学习和谈判技能的有效提升；强调前沿理论观念与国内外商务实践的结合，体现思想性与实用性的结合；关注商务谈判的基本原理、策略技巧和操作实务的介绍及实际应用；贯彻案例教学的思想，选用最新案例材料并注重案例训练；

<<商务谈判>>

内容概要

本书系统阐述商务谈判活动的原理、方法、策略和技巧。

全书共分8章，包括商务谈判概述、商务谈判组织与管理、商务谈判的筹划与准备、商务谈判策略、商务谈判思维与沟通、国际商务谈判、商务谈判礼仪、商务谈判签约等。

本书体系完整，内容新颖，表述通俗，案例丰富，突出谈判策略技巧的实战训练，强调实践能力的培养。

各章均设计安排了学习目标、关键术语、复习思考题、案例与训练等项内容，并在各章正文中穿插有实例、专栏和背景资料，同时附录了一份谈判能力测试题和两套模拟试卷，为该课程的教学提供方便。

本书适合作为本专科院校、高等职业院校、成人高等院校的商务、营销及经济管理类专业的教材。

<<商务谈判>>

书籍目录

第1章 商务谈判概述 1.1 商务谈判的概念 1.2 商务谈判的原则与方法 1.3 商务谈判的要素与类型 1.4 商务谈判的过程 关键术语 复习思考题 案例与训练 第2章 商务谈判组织与管理 2.1 商务谈判人员的素质要求 2.2 商务谈判班子的构成 2.3 商务谈判人员的选拔 2.4 商务谈判的管理 关键术语 复习思考题 案例与训练 第3章 商务谈判的筹划与准备 3.1 商务谈判的信息准备 3.2 谈判的可行性研究 3.3 商务谈判方案及其执行计划 3.4 谈判的物质条件准备 3.5 模拟谈判 关键术语 复习思考题 案例与训练 第4章 商务谈判策略 4.1 开局阶段的谈判策略 4.2 报价阶段的谈判策略 4.3 磋商阶段的谈判策略 4.4 谈判僵局处理的策略 4.5 结束阶段的谈判策略 关键术语 复习思考题 案例与训练 第5章 商务谈判思维与沟通 5.1 商务谈判的思维方法 5.2 商务谈判的沟通技巧 5.3 新型沟通方式概述 关键术语 复习思考题 案例与训练 第6章 国际商务谈判 第7章 商务谈判礼仪 第8章 商务谈判签约 附录A 谈判能力测试 附录B 试卷一 附录C 试卷二 参考文献

<<商务谈判>>

章节摘录

1.平等互利原则商务谈判是一项互惠的合作事业。

在任何一项商务谈判中，双方都应该是平等相待、互惠互利的。

平等互利反映了商务谈判的内在要求，是谈判者必须遵循的一项基本原则。

商务谈判是涉及谈判双方的行为，这一行为是由谈判双方共同推动的，谈判的结果并不取决于某一方的主观意愿，而是取决于谈判双方的共同要求。

在商务谈判过程中，谈判双方都是独立的利益主体，他们共同构成了谈判这一行为的主体，彼此的力量不分强弱，在相互关系中处于平等的地位。

从某种意义上讲，双方力量、人格、地位等的相对独立和对等，是谈判行为发生与存在的必要条件。

如果谈判中的某一方由于某些特殊原因而丧失了与对方对等的力量或地位，那么另一方可能很快就不再把他作为谈判对手，并且可能试图去寻找其他的而不是谈判的途径来解决问题，这样，谈判也就失去了它本来的面目。

参与商务谈判的双方都想实现自己的目标，都有自己的利益，并希望通过谈判获取尽可能多的利益，因此谈判双方都是“利己”的。

但对谈判双方而言，任何一方要实现自己的利益，就必须给予对方利益，每一方利益的获取都是以对方取得相应利益为前提，因此，谈判双方又都必须都是“利他”的。

每一项商务谈判都包含了上述相互依存、互为条件的两个方面。

商务谈判必须在平等的基础上进行，谈判所取得的结果应该对双方都有利，互惠互利是谈判取得成功的重要保证。

但这并不是说双方从谈判中获取的利益必须是等量的，互利并不意味着利益的相等。

在谈判过程中，任何一方都有权要求对方做出某些让步；同时，任何一方又都必须对他方提出的要求做出相应的回应。

让步对确立双方利益而言是必需的，但让步的幅度在不同的谈判方又可以是不相等的。

谈判双方为了某些共同的需要而走到一起，互相合作；同时，谈判双方又都有着自己的需要，他们作为不同的利益主体相互对立，发生冲突。

如果谈判的某一方只考虑自己的利益，只想满足自己的需要，那么，这种谈判就缺乏最起码的基础，最终也不能取得理想的结果。

许多谈判者往往过分强调商务谈判中的冲突因素，他们认为可用来切割的利益是有限的、固定不变的。

而没有意识到通过合作，他们还可能找到更有效的解决问题的途径。

西方学者常常用合作制作更大馅饼的情况来说明这一问题。

谈判双方共同切割某一既定的利益，一方所得越多，另一方所得就越少；一方增加所得，另一方的所得就必然随之减少。

<<商务谈判>>

编辑推荐

《商务谈判:理论、策略、实训》:现代经济与管理类规划教材。

<<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>