

<<商务谈判理论与实务>>

图书基本信息

书名：<<商务谈判理论与实务>>

13位ISBN编号：9787811279924

10位ISBN编号：7811279924

出版时间：2010-8

出版时间：中国传媒大学出版社

作者：辛诚，李静，于春雨 主编

页数：294

字数：347000

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>

<<商务谈判理论与实务>>

内容概要

本书对商务谈判的理论及活动过程进行了较为全面的阐述和分析,包括商务谈判概述、商务谈判的原则与评价标准、商务谈判的心理与行为分析、商务谈判的准备工作、商务谈判的开局、商务谈判的磋商、商务谈判的终局、商务谈判的策略、商务谈判的技巧、货物买卖业务谈判的主要内容、国际商务谈判、商务谈判礼仪等内容。

本书力求全面系统,理论联系实际。

既详细介绍了商务谈判的基本理论、基本技巧和基本策略,同时又选择了一些经典的案例,以避免空洞的理论说教,使理论与实际较为紧密地结合,便于读者理解;也考虑到商务人员的实用特点,突出一些方法、技巧和实战思路。

每章后均附有思考与练习、案例分析、实训题等内容,便于学生对所学知识的巩固与运用。

本书系统、务实、简明,理论基础扎实,可操作性强,不仅适合高等院校管理类专业用做专业基础课教材,也适合作为国际经济与贸易专业的学生用书。

<<商务谈判理论与实务>>

书籍目录

前言

第一章 商务谈判概述

第一节 谈判与商务谈判

第二节 商务谈判的类型

第三节 商务谈判的构成要素

第四节 商务谈判的作用

第二章 商务谈判的原则与评价标准

第一节 商务谈判的基本原则

第二节 商务谈判的评价标准

第三节 商务谈判的成功模式

第三章 商务谈判的心理与行为分析

第一节 商务谈判的心理

第二节 商务谈判的谋略心理

第三节 商务谈判的成功心理

第四节 商务谈判的行为分析

第四章 商务谈判的准备工作

第一节 商务谈判的信息准备

第二节 商务谈判的组织与人员的准备

第三节 商务谈判方案的制订

第四节 商务谈判的管理

第五章 商务谈判的开局

第一节 谈判开局的目標

第二节 营造谈判气氛

第六章 商务谈判的磋商

第一节 报价策略

第二节 讨价策略

第三节 还价策略

第四节 拒绝的技巧

第五节 商务谈判的僵局策略

第六节 商务谈判的让步策略

第七章 商务谈判的终局

第一节 商务谈判终结的判断与结束的方式

第二节 结束谈判的方法与策略

第三节 合同的签订与担保

第八章 商务谈判的策略

第一节 预防性策略

第二节 处理性策略

第三节 综合性策略

第九章 商务谈判的技巧

第一节 商务谈判沟通技巧

第二节 商务谈判中应对威胁的技巧

第三节 商务谈判中应对进攻的技巧

第十章 货物买卖业务谈判的主要内容

第一节 一般商品交易谈判的基本内容

第二节 国内货物买卖业务的谈判

<<商务谈判理论与实务>>

- 第三节 国际货物买卖业务的谈判
- 第十一章 国际商务谈判
 - 第一节 国际商务谈判概述
 - 第二节 不同国家商务谈判风格的比较
- 第十二章 商务谈判礼仪
 - 第一节 迎送礼仪
 - 第二节 会见礼仪
 - 第三节 商务谈判会谈礼仪
 - 第四节 宴请礼仪
 - 第五节 签约礼仪
 - 第六节 馈赠礼仪
- 参考文献

<<商务谈判理论与实务>>

章节摘录

版权页：4.合同违约纠纷谈判合同违约纠纷谈判主要是指损害和违约赔偿谈判。

损害是指在商务活动中由于某方当事人的过失给另一方造成的名誉损失、人身伤亡损失和财产损失；违约是指在商务活动中并非由于不可抗力的发生，合同的一方不履行或违反合同的行为。

发生损害和违约，负有责任的一方应当向另一方赔偿经济损失。

在损害和违约赔偿谈判中，首先要根据事实和合同分清责任的归属，在此基础上，才能根据损害的程度和违约给对方造成经济损失的大小，协商经济赔偿的范围和金额以及某些善后工作的处理事宜。

5.工程承包谈判工程承包是指一个工程建筑企业（称为承包人）通过国际通行的投标或接受委托等方式，与兴办某项工程项目的另一个企业或个人（称为发包人或业主）签订合同或协议，以提供技术、劳务、设备、材料等，负责承担合同所规定的工程设计、工程建造和工程机械设备安装等任务，并按合同规定的价格和支付条款，向发包人收取相关费用及应得利润的活动。

就上述工程承包有关事项进行的谈判叫工程承包谈判。

6.租赁业务谈判租赁业务是指出租人（租赁公司）按照契约规定，将从供货人（厂商）处购置的资本货物，在一定时期内租给承租人（用户）使用，承租人按规定付给出租人一定租金的活动。

在租赁期间，出租人对出租的资本货物拥有所有权；承租人享有使用权和受益权；租赁期满后，租赁的资本货物退还给出租人或按合同规定处理。

二、按商务谈判参与利益主体的多少划分1.双边谈判双边谈判是指两个不同利益主体参加的商务谈判。

双边谈判一般来说涉及的责、权、利划分较为简单明确，因而谈判也比较易于把握。

2.多边谈判多边谈判是指三个或三个以上不同利益主体之间展开的商务谈判。

多边谈判，参与方越多，其谈判条件越错综复杂，需要顾及的方面就越多，也难以在多方的利益关系中加以协调，从而增加谈判的难度。

例如，在建立中外合资企业的谈判中，若是中方A公司和外方B公司之间进行谈判，可称为双边谈判，只需协调两个公司的关系即可。

若是中方A、E两家公司和外方B、C两家公司进行谈判，显然关系就复杂多了。

这种多边谈判，不仅要协调A与E、B与C之间的利益关系，而且还要协调A与B+C、E与B+C、A+E与C、A+E与B+C等之间的利益关系。

这样矛盾的点和面大大增加了，关系也就自然变得复杂了。

三、按商务谈判双方接触的方式划分1.面对面谈判面对面谈判就是谈判双方直接地、面对面地就谈判的内容通过语言进行沟通和交流的谈判方式，是最经常使用的谈判方式。

双方当面洽谈，彼此都能够察言观色、了解对方意图、掌握彼此心理及沟通情况，便于施展谈判技巧，促使谈判取得成功。

2.电话谈判随着电话这一通信工具的广泛使用和日益普及，运用电话沟通信息、洽谈商务的谈判方式便产生了，并且被越来越多的人所认识和采用。

使用电话进行谈判的主要优点是快速、方便、联系广泛。

但由于谈判的双方相距较远，只能听到对方的声音，不能看见对方的表情、手势等，使这一谈判方式具有一定的局限性，如容易产生误解，有时谈判者精力难以集中等。

3.函电谈判在国际商务中，外贸业务函电是在日常业务中使用的一种具有特定格式和内容的公务文件，包括电报、电传、信函等。

函电谈判是交易双方通过函电形式来发盘、还盘、接受，从而达成交易、签订协议的过程。

函电谈判具有方便、及时、快速的特点，而且白纸黑字、准确无误，不会出现电话中的错听、误解等现象。

函电谈判往往具有法律效力，在国际商务活动中，函电谈判一旦达成协议，买卖双方的交易行为就受其约束，双方都要承担法律责任。

<<商务谈判理论与实务>>

编辑推荐

《商务谈判理论与实务》谈判桌上风云变幻，任何情形都会发生，而谈判又是有时间限制的，不容许无限期地拖延谈判日程。

这就要求在谈判前应对整个谈判过程中双方可能做出的一切行动作正确的估计，并选择相应的对策。

一切谈判的共同目标是各方都想满足自己的需要。

谈判是不平衡转变到平衡的过程，是从无序到有序的过程。

<<商务谈判理论与实务>>

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>