

<<商务谈判>>

图书基本信息

书名：<<商务谈判>>

13位ISBN编号：9787121124822

10位ISBN编号：7121124823

出版时间：2011-2

出版时间：电子工业出版社

作者：陈丽清 等编著

页数：296

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

本书较为全面地介绍了国际商务谈判的各个阶段、程序及应注意的问题，包括谈判前的准备、谈判的进行及谈判各个阶段的技巧、谋略等。

本书的特色在于理论和实践相结合，大量地借鉴了心理学、行为学等学科的研究成果，并且每章开头都有一段案例导读，可以提高读者学习和阅读的兴趣。

本书适合作为高等院校工商管理类本科生的教材，同时可供高等院校其他专业学生使用，也可供自学者参考使用。

## &lt;&lt;商务谈判&gt;&gt;

## 书籍目录

第一章 商务谈判概要 引导案例 第一节 商务谈判概要 第二节 商务谈判的程序 第三节 谈判的基本模式 第四节 模拟谈判的方法及应注意的问题 本章小结 综合案例分析一 综合案例分析二 第二章 现代商务谈判理论 引导案例 第一节 博弈论与谈判 第二节 公平理论与谈判 第三节 需要理论与谈判 第四节 原则理论与谈判 第五节 信息理论与谈判 附录【模拟谈判：关于购物的模拟谈判】 本章小结 综合案例分析一 综合案例分析二 第三章 商务谈判的基本形态与原则 引导案例 第一节 商务谈判的基本形态 第二节 商务谈判是双方的合作互利 第三节 避免在立场上磋商问题 第四节 要区分人与问题 第五节 坚持客观标准 附录【模拟谈判：关于合资合作的模拟谈判】 本章小结 综合案例分析一 综合案例分析二 第四章 商务谈判的过程控制与策略选择 引导案例 第一节 商务谈判策略概述 第二节 商务谈判的开局阶段控制与策略 第三节 商务谈判的磋商阶段控制与策略 第四节 商务谈判的成交阶段控制与策略 第五节 商务谈判僵局的处理控制与策略 附录【模拟谈判：打破僵局的模拟谈判】 本章小结 综合案例分析一 综合案例分析二 第五章 不同国家的商务谈判风格 第六章 不同国家商务谈判礼仪与禁忌 第七章 商务谈判成交点的预测 第八章 商务谈判备忘录和合同的签订 第九章 商务谈判合同的履行 参考文献

## &lt;&lt;商务谈判&gt;&gt;

## 章节摘录

版权页：谈判的产生需要以下基本条件：产生需求并希望得到满足，同时这种需求还无法自我满足，这是谈判的前提条件；知道并愿意为需求的满足付出代价。

谈判的对方要同时具备上述两个条件。

谈判具有以下特点。

(1) 目的性。

谈判建立在双方需要的基础上，这是人们进行谈判的动机，也是谈判产生的原因。人们对谈判要求的迫切程度与需要的强烈程度有关。

(2) 相互性。

谈判需要双方或多方的参与。

他们的需求没有满足且无法自我满足和愿意为满足需求而付出代价。

(3) 协商性。

谈判是一种协调行为的过程，在这一过程中，双方需清楚地阐述自己的立场和观点，同时认真听取对方的要求和陈述，从而不断调整策略、沟通信息，以求缩小分歧达成共识。

谈判的过程实际上就是寻找共同点的过程。

(4) 博弈性。

谈判过程也就是谈判者选择和使用策略的过程，因而也是谈判双方博弈的过程。

掌握谈判各方的信息、对对手的分析 and 策略的决策选择都非常重要。

(5) 公平性。

只要谈判各方是自愿参与谈判的，在谈判时对谈判结果具有否决权，这样的谈判就是公平的，无论它的结果看起来是多么的不公平。

其公平性体现在谈判的自愿参与、自主决策和自我负责上，只要是没有强迫性、不存在一方“打劫”的谈判，就都是公平的谈判。

(二) 谈判的本质谈判的本质是什么？

谈判的核心任务是什么？

谈判的产生条件与工具又是什么？

等等，诸如此类的问题构成了谈判的基本原理。

1. 谈判的本质是人际关系的一种特殊表现我们知道，人类是人的自然属性和社会属性的统一体，二者缺一不可。

正是人的社会属性，决定了从地球上有了人的那一天起，人就不可避免地要为了物质或精神方面的需要而彼此打交道。

这就是人与人之间的关系，简称人际关系。

谈判是讨论、协商，因此，就不能只有一个人或一方，而必然至少有两个人或两方。

那么，它就必然表现为一种人与人之间的关系。

可是，人际关系多种多样，如师生关系、同学关系、血缘关系等。

我们当然不能简单地把多种多样的人际关系都归结为谈判关系。

谈判乃是一种特殊类型的人际关系。

## <<商务谈判>>

### 编辑推荐

《商务谈判理论与实务》以商务谈判一般原理为基础、以商务谈判具体实践为背景，各章前均配有引导案例、中间穿插多个案例、各章后均配有模拟谈判和综合案例分析，作者试图通过实际案例分析以及“一体化”的活动设计模式，探索出一条商务谈判理论与实践相结合的道路，为读者服务社会打下扎实的基础本教材适用于高校相关专业学生，同时也可供专业人员阅读参考。

<<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>