

<<商务谈判>>

图书基本信息

书名：<<商务谈判>>

13位ISBN编号：9787300077123

10位ISBN编号：7300077129

出版时间：2006-12

出版时间：人民大学

作者：丁建忠

页数：337

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

本书以国际、国内商务活动为对象，立足于商务活动的实践，较为全面、深刻地阐释了商务谈判的一般构成、程序及技巧。

全书共四篇十九章，具体为：

概论篇：介绍商务谈判的概念、构成与分类；

程序篇：介绍商务谈判的探询、准备、谈判、小结、再谈判、终结、重建谈判；

条件篇：介绍交易条件的谈判、成交条件的预测、谈判目标的定位；

工具篇：介绍商务谈判的管理、商务谈判的主持、商务谈判的谈判人、商务谈判的思维、商务谈判的策略、商务谈判的语言。

作者通过篇章结构的安排，理论与实践相结合，由浅入深地向读者介绍了商务谈判的基础知识及运作规律，为造就经济与商务活动的成功的谈判人才开辟了道路。

本书所用素材，不少曾在北京大学光华管理学院、中国社会科学院研究生院、北京对外经济贸易大学国际交流学院的大学本科、硕士和博士研究生、MBA的教学中作为选修课讲授过，在天津大学管理学院、南开大学商学院的干部培训班作为系列讲座教材以及企业培训教材，并根据教学培训的反馈意见及新的研究成果又进行了修订完善，使所言观点更加严谨、客观与完整。

本教材特点为贴近商务活动实际，更真切地反映商务活动的内在规律，有机地将国际商务与国内商务谈判的操作技巧结合起来，使“商务谈判”涵盖内容更广。

围绕商务谈判提出的新的概念、程序规则、谈判理念，为商务谈判的操作与理论提供了基础知识。

本书亦为实务操作和理论研究指明了方向。

鉴于本书的特点，它既适用于大学本科教学，也适用于研究生的专业课或选修课教学使用。

受篇幅所限，本教材编入案例较少，有待教学时，由教师在课堂上补充。本书结构或语言的欠缺之处，也有待同行、师长赐教指正。

<<商务谈判>>

书籍目录

- 概论篇 商务谈判概论
 - 第1章 商务谈判的概念
 - 1.1 商务谈判的定义
 - 1.2 商务谈判的构成
 - 第2章 商务谈判的分类
 - 2.1 谈判目标分类法
 - 2.2 交易地位分类法
 - 2.3 交易地点分类法
 - 2.4 谈判项目所属部门分类法
- 程序篇 商务谈判程序
 - 第3章 探询
 - 3.1 阶段目标
 - 3.2 探询的做法
 - 3.3 探询的原则
 - 第4章 准备
 - 4.1 准备的内容
 - 4.2 准备的原则
 - 第5章 谈判
 - 5.1 书面磋商
 - 5.2 电话磋商
 - 5.3 面对面磋商
 - 5.4 谈判阶段的基本规则
 - 第6章 小结
 - 6.1 小结的目的
 - 6.2 小结的内容、方式与规则
 - 第7章 再谈判
 - 7.1 基础与目标
 - 7.2 运作形式及规则
 - 第8章 终结
 - 8.1 终结的判定标准
 - 8.2 终结的方式及规划
 - 第9章 重建谈判
 - 9.1 起因与任务
 - 9.2 重建谈判的规则
- 条件篇 商务谈判条件
 - 第10章 交易条件的谈判
 - 10.1 文字条件
 - 10.2 数字条件
 - 第11章 谈判利益的追求
 - 11.1 谈判利益的形态
 - 11.2 谈判利益的分配特性
 - 第12章 谈判目标的定位
 - 12.1 定义及分类
 - 12.2 谈判中的应用
 - 第13章 合同文本的谈判

<<商务谈判>>

13.1 合同条款的内容要求

.....

工具篇 商务谈判的工具

第14章 商务谈判的管理

第15章 商务谈判的主持

第16章 商务谈判的谈判人

第17章 商务谈判的思维

第18章 商务谈判的语言

第19章 商务谈判的策略

附录 教学模拟案例

参考书目

<<商务谈判>>

编辑推荐

《商务谈判(第2版21世纪市场营销系列教材普通高等教育十一五国家级规划教材)》由丁建忠编著,以国际、国内商务活动为对象,立足于商务活动的实践,较为全面、深刻地阐释了商务谈判的一般构成、程序及技巧。

作者通过篇章结构的安排,理论与实践相结合,由浅入深地向读者介绍了商务谈判的基础知识及运作规律,为造就经济与商务活动的成功的谈判人才开辟了道路。

<<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>