

<<商务谈判>>

图书基本信息

书名：<<商务谈判>>

13位ISBN编号：9787300142401

10位ISBN编号：7300142400

出版时间：2011-9

出版时间：中国人民大学出版社

作者：郭红生 编

页数：253

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

《商务谈判》立足于近年来国内外商务谈判领域的研究进展和实践变革，吸收了大量的相关研究成果和案例素材，在构建商务谈判学科框架的基础上，结合实务界在实际谈判工作中的经验和教训，系统阐释了商务谈判的相关理论和实际操作流程。

全书共分四篇，涵盖基本理论、工作程序、战略与策略、沟通与礼仪、法规及涉外谈判等主要框架，由浅入深地系统介绍了商务谈判的理论与应用。

《商务谈判》操作性较强，案例和素材的选取力求贴近实际，多以中国企业近几年的谈判实践为蓝本，便于读者实际应用。

<<商务谈判>>

作者简介

郭红生，赣南师范学院商学院副教授。  
毕业于山东大学市场营销专业，先后到澳大利亚西悉尼大学、中国人民大学等访学、进修。  
主讲市场营销、国际市场营销、国际商务谈判、市场调查等课程。  
主持完成省级课题4项，在省级以上刊物发表论文20余篇。

## &lt;&lt;商务谈判&gt;&gt;

## 书籍目录

- 第1篇 商务谈判基本理论
  - 第1章 商务谈判概述
    - 第1节 商务谈判的概念及特征
    - 第2节 商务谈判的基本原则
    - 第3节 商务谈判的类型与内容
  - 第2章 商务谈判的理论基础
    - 第1节 需要理论
    - 第2节 公平理论
    - 第3节 社会交换理论
    - 第4节 博弈论
- 第2篇 商务谈判程序和战略
  - 第3章 商务谈判的准备阶段
    - 第1节 谈判人员的选择与管理
    - 第2节 谈判信息及情报准备
    - 第3节 谈判方案的准备
  - 第4章 商务谈判流程与策略应用
    - 第1节 商务谈判的开局阶段
    - 第2节 商务谈判的磋商阶段
    - 第3节 商务谈判的结束阶段
  - 第5章 商务谈判评估
    - 第1节 目标实现程度评估
    - 第2节 谈判成本与收益评估
    - 第3节 谈判后人际关系的维持与发展评估
  - 第6章 商务谈判战略
    - 第1节 对立型谈判的战略
    - 第2节 合作型谈判的战略
    - 第3节 谈判战略的应用
- 第3篇 商务谈判沟通与礼仪
  - 第7章 商务谈判心理研究
    - 第1节 个性在谈判中的体现
    - 第2节 社会知觉在谈判中的应用
    - 第3节 谈判者的心理建设
  - 第8章 商务谈判沟通
    - 第1节 商务谈判沟通的内容
    - 第2节 商务谈判沟通的方法
    - 第3节 改善沟通的方法
  - 第9章 商务谈判技巧
    - 第1节 商务谈判语言技巧
    - 第2节 优势条件下的谈判技巧
    - 第3节 均势条件下的谈判技巧
    - 第4节 劣势条件下的谈判技巧
  - 第10章 商务谈判礼仪与禁忌
    - 第1节 商务谈判基本礼节
    - 第2节 商务谈判礼仪
- 第4篇 谈判团队建设及法律规则

## <<商务谈判>>

### 第11章 谈判力的构建及应用

#### 第1节 谈判力的内涵

#### 第2节 谈判力的来源

#### 第3节 应对强谈判力对手的策略

### 第12章 商务谈判人员素质及能力

#### 第1节 商务谈判人员的基本素质要求

#### 第2节 商务谈判人员的能力要求

#### 第3节 商务谈判人员素质与能力的培养

### 第13章 商务谈判的法律规定

#### 第1节 商务谈判中的法律适用

#### 第2节 国内商务谈判的法律规定

#### 第3节 国际商务谈判的法律规定

### 第14章 商务谈判合同的签订及履行

#### 第1节 商务合同的种类及内容

#### 第2节 商务合同的签订

#### 第3节 商务合同的履行

#### 第4节 商务合同的转让、变更与解除

#### 第5节 商务合同的纠纷处理

### 第15章 国际商务谈判

#### 第1节 国际商务谈判的内涵及原则

#### 第2节 世界各国谈判风格比较

### 参考文献

## &lt;&lt;商务谈判&gt;&gt;

## 章节摘录

版权页：插图：谈判者的个性心理特征与谈判结果关系密切，个性心理特征内隐为心理驱动力，直接支配着谈判者外显的行为特征和反应机制。

个性心理特征不容易被直接观察，只能够在谈判中通过仔细揣摩，并与谈判对手多进行接触来收集线索。

本节我们将从心理学的角度介绍个性特征的内涵，并阐释针对不同个性类型的谈判者应采取的谈判模式。

一、个性的内涵个性是指带有个人倾向的、本质的、比较稳定的心理特征的总和，包括人生观、兴趣、爱好、能力、气质、性格等多方面。

人们基于一定的心理基础，在社会实践活动中形成和发展出不同的个性特征，体现出个体独特的风格、心理活动以及行为表现。

个性与谈判的关系是一个重要的研究内容，其中，气质、能力和性格是在谈判中表现较为明显的个性特征。

（一）气质气质是一个人稳定的心理特征，体现心理活动过程的动力性，即心理过程的强度、稳定性和灵活性等特征。

气质类型最早是由古希腊著名医生希波克拉底（Hippocrates）提出的，他根据不同体液所占有的优势将气质分为四种类型，即多血质、胆汁质、黏液质和抑郁质。

多血质的特征是反应敏捷、思维灵活，情绪容易外显且情绪变化较快。

多血质的人习惯于倾诉，活泼好动，精力充沛，交际较广，应变能力较强。

但是多血质的人注意力容易分散，对问题往往缺乏深刻理解。

多血质的谈判人员能够适应各种谈判气氛与环境，处理问题比较灵活且富有创造力，比较容易同对方相处，善于活跃谈判气氛。

其弱点是不善于发现和注意谈判中的某些细节，看待问题不够深刻。

总体而言，这种气质类型的人是比较适合从事谈判工作的。

胆汁质的特征是心理过程的突发性和变化性较强，在情绪方面，喜怒哀乐等各种情绪反应都表现得非常明显。

胆汁质的谈判人员行为表现往往是热情直率、精力充沛、对事物反应迅速，心境变化剧烈，情绪容易急躁。

这种类型的人在谈判工作中全神贯注、有热情、有效率、喜欢参与，但忍耐性一般较差，常常脾气急躁、行为莽撞。

黏液质的特征是思维保守、不善变通，但考虑问题细致全面，执行决策时沉着而坚定。

这种人情绪变化微弱，很少出现情绪波动，举止缓慢而镇定。

黏液质谈判人员在谈判中能够从容不迫，很少显露出紧张、慌乱的神态。

他们具有较强的自信心和控制力，行动有条不紊，对所讨论的合同条款及细节思考周密，言行谨慎。

这些人不易受外在因素的影响，往往坚持自己的主见。

抑郁质的特征是对事物的反应具有高度的敏感性，体察入微，对生活中的事件和波折容易产生强烈体验。

<<商务谈判>>

编辑推荐

<<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>