第一图书网, tushu007.com

<<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

第一图书网, tushu007.com

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。

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。

<<商务谈判>>

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

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

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度，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。

编辑推荐

第一图书网, tushu007.com

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