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：9787300149769

10位ISBN编号：7300149766

出版时间：2011-12

出版时间：钟立群、 孙彦东 中国人民大学出版社 (2011-12出版)

作者：钟立群，孙彦东　主编

页数：182

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

《21世纪高职高专规划教材·工商管理系列：商务谈判》根据商务谈判的流程设计了六个项目，分别是谈判准备、谈判开局、谈判报价、谈判磋商、谈判成交、谈判签约。
为培养学生的商务谈判能力，每个项目之间既相互独立又彼此衔接，学习并掌握各个独立的项目之后，综合实施就是一个完整的商务谈判过程。

第一图书网, tushu007.com

书籍目录

项目一 谈判准备
学习任务一 资料准备
学习任务二 进程准备
学习任务三 组织准备
学习任务四 谈判心理准备
项目二 谈判开局
学习任务一 营造开局气氛
学习任务二 选择开局策略
学习任务三 完善开局礼仪
项目三 谈判报价
学习任务一 掌握报价理论
学习任务二 实施报价
学习任务三 选择报价策略
项目四 谈判磋商
学习任务一 认识磋商
学习任务二 讨价还价
学习任务三 处理僵局
学习任务四 让步
项目五 谈判成交
学习任务一 辨识成交时机
学习任务二 促进成交
学习任务三 梳理与跟进成交
项目六 谈判签约
学习任务一 商务谈判合同
学习任务二 商务谈判签约礼仪
参考文献

章节摘录

版权页：插图：我国商人在原则问题上会寸步不让，表现得比较固执。
谈判中如果发现某些原则问题受到了挑战或谈判条件不符合己方长期目标，他们就会态度严肃并表现出不屈不挠的努力。
而在具体事务上，他们则表现出较大的灵活性，力求实现双方利益的平等与均衡。
（2）日本商人的谈判风格。
日本商人团队意识较强，个人对团队集体具有强烈的归属感和忠诚度，谈判团队内部有着高度的统一性和协调性。
谈判决策往往在团队内部反复磋商形成。
团队内部角色分工明确，成员之间不仅熟悉，而且有着良好的协作关系。
遇到谈判难题，他们很少当场明确表态，而是需要团队内成员集体协商，团队意识使得日本人不太欣赏个人主义。
日本商人工作勤奋认真，处事极为慎重细心，对合同条款审查非常仔细。
他们十分看重彼此信赖的合作关系，希望在交易谈判中建立友好关系，愿意为此花费时间。
他们不赞成也不习惯开门见山的、纯粹的商务活动。
在日本传统中，他们非常重视尊卑秩序和工作资历，即使在组建的谈判团队内部也是如此，首席代表或主谈人一般资历较深，很少选择年轻人担此重任。
他们在谈判中总是希望谈判对手的地位能与己方相当。
日本商人在谈判中会对地位较高、年龄偏长的人或某方面的专家充满崇敬。
由于日本妇女在社会中的地位较低，重要谈判活动很少有女性参加。
日本商人待人接物非常讲究礼仪，他们不仅在贸易活动中表现得彬彬有礼，而且常有送礼的习惯。
他们不喜欢说“不”字，认为直接的拒绝会使对方难堪，即使不同意对方的提议也很少直接予以反驳，而是以迂回委婉的方式表明自己的观点。
日本人虽表面看起来殷勤谦恭，但其内心坚毅自信，不会轻易让步，甚至会以恭谦之态麻痹对方，讨得对方好感，以柔克刚，让对方让步妥协。
日本谈判人员顽强精明，极富耐性，一般不会率先表明己方意图，而是静观事态发展，不急不躁，等待最佳时机。
他们善于利用谈判的最后期限给对方施加压力，获取更多的利益。

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