

<<商务谈判理论与实务>>

图书基本信息

书名：<<商务谈判理论与实务>>

13位ISBN编号：9787303080526

10位ISBN编号：730308052X

出版时间：2007-1

出版时间：北京师范大学出版社

作者：仰书纲 编

页数：307

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>

## <<商务谈判理论与实务>>

### 内容概要

《新世纪高等学校教材：商务谈判理论与实务》主要包括三个部分，第一部分主要讨论和讲述商务谈判的基本思路和方法，读者可以从中了解商务谈判人员必须具有的理念和思维能力，以及需要掌握的基本理论和方法。

第二部分，根据谈判的五个阶段（APRAM）进行详细阐述，读者可以了解到每个阶段的重点和需要解决的问题、需要掌握的基本方法、主要的流程、谈判时需要具有的心理状态和应对的主要手段。每个阶段都各有其特殊的要求和应对的方式方法，需要认真对待。

第三部分，针对商务谈判中需要注意的几个重要问题展开论述：谈判是决策活动，其中存在着大量风险，采用科学合理的方法规避各种风险是谈判中不可忽视的重要问题；谈判中经常会碰到僵局，面对谈判僵局，应该采取有效的措施去突破，其中需要各种方法和技巧，这是谈判艺术的巅峰；为了提高谈判能力，有必要组织各种形式的模拟训练。

<<商务谈判理论与实务>>

作者简介

仰书纲，交通大学管院副院长，教授、博士生导师。

曾任上海交通大学开发办副主任、主任，上海南洋国际股份有限公司董事兼总经理，河南南阳市科技副市长。

## &lt;&lt;商务谈判理论与实务&gt;&gt;

## 书籍目录

第1章 前言 [本章结构图] [本章学习目标] 1.1 谈判在市场经济中的作用1.1.1 市场经济中强调平等1.1.2 市场经济中政府职能的转变1.1.3 企业自主经营1.2 谈判使用的范围1.2.1 谈判的分类1.2.2 谈判的结果和作用1.2.3 谈判的限制条件1.3 谈判人才的特征1.4 如何学习谈判1.5 本教材的作用第2章 谈判的形式 [本章结构图] [本章学习目标]2.1 商品贸易谈判[案例2—1]原材料采购过程中的谈判 [案例2—2]长期采购合同谈判[案例2—3]展示大厅内的谈判2.2 工程项目谈判[案例2—4]黄河大桥的谈判[案例2—5]关于地铁车厢改变尺寸的谈判2.3 合资项目谈判[案例2—6]生产型合资企业谈判的开场阶段[案例2—7]青岛啤酒并购嘉士伯啤酒案2.4 商务纠纷谈判[案例2—8]市场进入纠纷[案例2—9]合同履行中的纠纷 [本章思考题] 第3章 谈判中的基本理念 [本章结构图] [本章学习目标]3.1 市场经济的基本特点3.1.1 市场经济最基本的属性是竞争3.1.2 市场经济最基本的矛盾是供需矛盾3.1.3 市场经济最基本的关系是利益分配3.2 谈判要解决的问题3.2.1 通过谈判达到相互了解 [案例3—1]工从名片上看出的破绽 [案例3—2]从对话中了解对方3.2.2 讨论合作内容 [案例3—3]针织内衣厂的扩大计划3.2.3 确定利益分配 [案例3—4]购物中的讨价还价 [本章思考题]第4章 谈判的基本方法 [本章结构图] .....第5章 项目评估第6章 谈判计划编制和谈判策略选择第7章 建立信任关系第8章 提议和合意第9章 合同与合同谈判第10章 价格与价格谈判第11章 合同执行第12章 文化差异对谈判的影响第13章 谈判中风险的规避第14章 谈判僵局及其突破第15章 模拟谈判参考文献后记

## <<商务谈判理论与实务>>

### 编辑推荐

《商务谈判理论与实务》作者在参照了以往国内外商学院许多教材的基础上，结合多年的MBA和相关商务专业教学和咨询经验，并重新调整了思路，编著了本教材。

<<商务谈判理论与实务>>

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>