

<<商贸谈判>>

图书基本信息

书名：<<商贸谈判>>

13位ISBN编号：9787504418593

10位ISBN编号：7504418595

出版时间：2000-4

出版时间：中国商业出版社

作者：袁革，国内贸易部 编

页数：288

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>

## <<商贸谈判>>

### 内容概要

《商贸谈判（修订本）》内容主要包括第一章商贸谈判概述、第一节商贸谈判的概念与特征、第二节商贸谈判的结构、类型与方式、第三节商贸谈判的主要过程、第四节商贸谈判的基本内容、[本章检测]、第二章商贸谈判准备、第一节信息准备第二节决策准备、第三节人员准备和第四节其他准备等等。

## &lt;&lt;商贸谈判&gt;&gt;

## 书籍目录

第一章 商贸谈判概述第一节 商贸谈判的概念与特征第二节 商贸谈判的结构、类型与方式第三节 商贸谈判的主要过程第四节 商贸谈判的基本内容[本章检测]第二章 商贸谈判准备第一节 信息准备第二节 决策准备第三节 人员准备第四节 其他准备[本章检测]第三章 开局的控制及其策略第一节 商贸谈判策略概述第二节 开局目标的控制及其策略第三节 谈判议程的确定及其策略第四节 谈判主动权的谋取及其策略[本章检测]第四章 摸底的施行及其策略第一节 对对方意图的探测及其策略第二节 对我方意图的陈述及其策略第三节 对对方窥测我方意图的防御及其策略[本章检测]第五章 讨价还价的控制及其策略第一节 报价的控制及其策略第二节 还价的控制及其策略第三节 冲突的调解及其策略第四节 僵局的缓解及其策略第五节 让步的控制及其策略[本章检测]第六章 成交的促成及其策略第一节 成交意图的表达及其策略第二节 成交信号的接收及其策略第三节 成交的促成及其策略[本章检测]第七章 商贸谈判礼仪第一节 谈判者的仪表及修饰第二节 谈判者的仪态及风度第三节 商贸谈判交际礼仪[本章检测]

## &lt;&lt;商贸谈判&gt;&gt;

## 章节摘录

活动的目的，总是为了满足某种需要。

例如，在商贸谈判中，买方希望在最有利的条件下购买货物或服务，以满足自己的消费需要；而卖方则希望在最有利的条件下出售货物或服务，以满足自己对货币的需要，因此，需要和对需要的满足是谈判的共同基础和动力。

商贸谈判产生的前提，是不同经济主体的双方在观点、利益和行为方式等方面既相互联系又发生冲突或差别。

商贸谈判双方都期望从对方获得某种需要的满足，这就构成了它们之间的相互联系。

但是，谈判双方又都希望能在己方最有利的条件下实现自身的需要，因此彼此间在观点、利益和行为方式等方面必定发生冲突或差别。

如果不存在这种冲突或差别，双方就用不着进行谈判。

正是这种冲突或差别，才使谈判成为必要。

商贸谈判关系构成的条件，是谈判双方必须在物质力量、人格、地位等方面都获得相对独立或对等的资格，即必须是法人或法人代表或其代理人。

法人，是指有一定的组织机构和独立支配的财产，能够以自己的名义进行经济活动，享受权利和承担义务，依照法律程序成立的企业、事业单位、国家机构、社会团体等。

商品交易是实现一定经济目的的经济活动，凡是从事这种活动的社会组织必须是经国家审查批准并注册登记的法人。

只有这种法人代表人或其委托的代理人才有资格对外进行谈判签约，也就是说，只有当交易双方都有法人资格时，才能构成现实的商贸谈判关系。

商贸谈判的内容，是涉及买卖双方利益的标的物，即与商品交易有关的各项交易条件。

主要的交易条件有商品的品质、数量、包装、价格、支付、保险、商检、索赔、仲裁和不可抗力等。

商贸谈判就是对商品的交易条件所进行的协商活动。

<<商贸谈判>>

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>