

<<商务谈判>>

图书基本信息

书名：<<商务谈判>>

13位ISBN编号：9787504558053

10位ISBN编号：7504558052

出版时间：2006-10

出版时间：中国劳动社会保障出版社

作者：陈坤

页数：459

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>>

前言

职业资格证书制度的推行,对广大劳动者系统地学习相关职业的知识和技能,提高就业能力、工作能力和职业转换能力有着重要的作用和意义,也为企业合理用工以及劳动者自主择业提供了依据。

随着我国科技进步、产业结构调整以及市场经济的不断发展,特别是加入世界贸易组织以后,各种新兴职业不断涌现,传统职业的知识和技术也越来越多地融进当代新知识、新技术、新工艺的内容

。为适应新形势的发展,优化劳动力素质,上海市劳动和社会保障局在提升职业标准、完善技能鉴定方面做了积极的探索和尝试,推出了1+X的鉴定考核细目和题库。

1+X中的1代表国家职业标准和鉴定题库,X是为适应上海市经济发展的需要,对职业标准和题库进行的提升,包括增加了职业标准未覆盖的职业,也包括对传统职业的知识 and 技能要求的提高。

上海市职业标准的提升和1+X的鉴定模式,得到了国家劳动和社会保障部领导的肯定。

为配合上海市开展的1+X鉴定考核与培训的需要,劳动和社会保障部教材办公室、上海市职业培训指导中心联合组织有关方面的专家、技术人员共同编写了职业技术·职业资格培训系列教材。

职业技术·职业资格培训教材严格按照1+X鉴定考核细目进行编写,教材内容充分反映了当前从事职业活动所需要的最新核心知识与技能,较好地体现了科学性、先进性与超前性。

聘请编写1+X鉴定考核细目的专家,以及相关行业的专家参与教材的编审工作,保证了教材与鉴定考核细目和题库的紧密衔接。

职业技术·职业资格培训教材突出了适应职业技能培训的特色,按等级、分模块单元的编写模式,使学员通过学习与培训,不仅能够有助于通过鉴定考核,而且能够有针对性地系统学习,真正掌握本职业的实用技术与操作技能,从而实现我会做什么,而不只是我懂什么。

每个模块单元所附单元测试题和答案用于检验学习效果。

教材后附各级制的模拟试卷,有利于受培训者巩固提高所学知识和技能。

本教材结合上海市对职业标准的提升而开发,适用于上海市职业培训和职业资格鉴定考核,同时,也可为全国其他省市开展新职业、新技术职业培训和鉴定考核提供借鉴或参考。

商务谈判零售企业及企业管理理论新教材的编写是一项探索性工作,由于时间紧迫,不足之处在所难免,欢迎各使用单位及个人对教材提出宝贵意见和建议,以便教材修订时补充更正。

<<商务谈判>>

内容概要

本教材由劳动和社会保障部教材办公室、上海市职业培训指导中心依据上海1+X职业技能鉴定考核细目商务谈判(国家职业资格四级、三级、二级)组织编写。

本教材从强化培养操作技能,掌握一门实用技术的角度出发,较好地体现了本职业当前最新的实用知识与操作技术,对于提高从业人员基本素质,掌握商务谈判的核心知识与技能有很好的帮助和指导作用。

本教材在编写中根据本职业的工作特点,着重从业人员知识背景和素质的培养,以实际应用能力为根本出发点,采用模块化的编写方式。

内容包括商务谈判概述、商务谈判信息收集、商务谈判方案拟订、谈判项目管理与团队建设、外文谈判与电子谈判、开局过程控制、磋商过程控制、缔结过程控制、文档管理、争议解决、商务谈判礼仪、商务谈判相关专业等。

为便于读者掌握本教材的重点内容,教材每单元后附有单元测试题及答案,用于检验和巩固所学知识与技能。

教材最后所附的模拟试卷,根据国家职业资格的各个等级分别设置,以便学生学习本教材后检验学习成果。

本教材可作为商务谈判(国家职业资格四级、三级、二级)职业技能培训与鉴定考核教材,也可供中、高等职业技术学院相关专业师生,以及相关从业人员参加岗位培训、就业培训使用。

<<商务谈判>>

书籍目录

第1单元 商务谈判概述 1.1 商务谈判基础 1.1.1 商务谈判的概念、类型、模式、原则和主要环节 1.1.2 商务谈判的功能和作用 1.2 商务谈判师基础 1.2.1 商务谈判师职业定义与职业概况 1.2.2 商务谈判师职业素质 1.2.3 商务谈判师在现代经济中的地位和作用 单元测试题 单元测试题答案第2单元 商务谈判信息收集 2.1 商务信息的概念与检索 2.1.1 信息的概念与分级 2.1.2 商务信息检索 2.1.3 互联网商务信息及其他电子信息检索方法 2.1.4 外文商务信息检索的检索途径 2.2 信息的分类与整理 2.2.1 信息的分类 2.2.2 信息来源的确定 2.2.3 信息的真实性审核 2.2.4 商务谈判信息整理 2.3 市场调查 2.3.1 市场调查的概念与作用 2.3.2 市场调查的基本步骤与方法 2.3.3 抽样调查 2.3.4 问卷调查法 2.3.5 市场观察法 2.3.6 谈判对象调查 2.3.7 市场调查设计 2.3.8 调查报告写作 单元测试题 单元测试题答案第3单元 商务谈判方案拟订 3.1 谈判对象分析 3.1.1 谈判对象分析的主要内容 3.1.2 谈判对象分析的方法 3.2 商务谈判策划 3.2.1 商务谈判策划的理论与方法 3.2.2 商务谈判策划步骤 3.3 谈判流程设计 3.3.1 谈判流程设计基础 3.3.2 准备阶段 3.3.3 谈判形式 3.3.4 谈判终结 3.3.5 重建谈判 3.4 谈判方案设计与选择 3.4.1 谈判方案总体构思 3.4.2 谈判方案目标设计 3.4.3 谈判方案流程设计 3.5 商务谈判场景设计 3.5.1 场景设计概述 3.5.2 场景造型的空间构成 3.5.3 场景中色彩的运用 3.6 商务谈判要点的确定 3.6.1 商务谈判要点的筛选 3.6.2 商务谈判要点的确定方法 单元测试题 单元测试题答案第4单元 谈判项目管理与团队建设第5单元 外文谈判与电子谈判第6单元 开局过程控制第7单元 磋商过程控制第8单元 缔结过程控制第9单元 文档管理第10单元 争议解决第11单元 商务谈判礼仪第12单元 商务谈判相关专业知识知识考核模拟试卷(四级) 知识考核模拟试卷(四级) 答案技能考核模拟试卷(四级) 技能考核模拟试卷(四级) 答案及评分标准一体化考核模拟试卷(三级) 一体化考核模拟试卷(三级) 答案及评分标准一体化考核模拟试卷(二级) 一体化考核模拟试卷(二级) 答案及评分标准

<<商务谈判>>

章节摘录

7.3.1 商务谈判分歧存在的客观性 商务谈判的分歧是指在商务谈判过程中,当实际利益与期望利益相差甚大时,由于双方都不肯让步,导致双方因暂时不可调和的矛盾而形成对峙。

商务谈判分歧是客观存在的,其客观性充分表现在以下几个方面: (1) 观点、立场的客观性。谈判人员代表不同的企业,他们的观点、立场是既定的。

观点、立场的不同,必然会导致谈判意见存在分歧。

此外,谈判分歧既有可能产生于己方人员的弱点,也有可能产生于对方人员的弱点。

(2) 谈判分歧是伴随着谈判过程,随时随地存在的。

有谈判就有分歧,这是无法避免的。

在商务谈判中出现各种分歧是正常的,即使是一流的谈判高手在相互交流与磋商中也有被误解和误解对方的时候,在利益的竞争中也有不能被对方说服和不能说服对方的分歧。

(3) 内容的客观性。

谈判分歧是不以人的意志为转移的,它的内容是客观的。

7.3.2 谈判分歧的分类 在商务谈判中,双方就某一问题不能达成一致时,双方的意见交流就会停止在该问题上,从而出现激烈的争论与分歧。

根据谈判分歧客观存在的表现形式,大体可以分为心理分歧、语言分歧、文字分歧、价格分歧、质量分歧和服务分歧等。

1. 心理分歧 商务谈判中的心理分歧是指双方的谈判人员在接触中彼此产生的一种担心、怀疑,甚至是逆反的心理。

例如,当双方谈判人员走到一起准备洽谈时,不仅会对彼此进入会谈室的动作、表情、目光特别注意,甚至对对方走路的样子及速度、说话的语气声调等都会加倍留意。

谈判室中的每一个动作、每一个信息都会对大脑产生某种刺激,这些刺激是好是坏很大程度上取决于当时的环境。

如果收到的信号会使谈判者产生这样的感觉,如“这次的谈判可能要打持久战”“对手非等闲之辈,我要格外留心”“对这次谈判的前景不能过于乐观”等,就很有可能在接下来的谈判中对双方的意见交流产生影响,甚至会使谈判人员表现出情绪反常、反应迟钝、决策优柔寡断的状况,致使谈判中断。

<<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>