

<<商务谈判>>

图书基本信息

书名：<<商务谈判>>

13位ISBN编号：9787505897823

10位ISBN编号：7505897829

出版时间：2010-8

出版时间：经济科学出版社

作者：齐玉兴，何静 主编

页数：240

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>>

### 内容概要

这是一本介绍商务谈判理论知识和商务谈判技能实务的高职高专教育教材。

本书系统地阐述了商务谈判的原理和规律，同时又注重对商务谈判实务和技巧的详细介绍，加入了丰富而生动的案例与补充阅读，内容新、形式活，满足了高职高专院校培养应用型技能型人才的需要。

全书共分十章，包括商务谈判概述、商务谈判的一般程序、商务谈判的主要沟通方法、商务谈判的核心——价格谈判、商务谈判结束、一般商务合同谈判、商务谈判中的风险防范、跨文化背景商务谈判、商务谈判的礼仪、商务谈判风格。

本书体系科学，内容新颖，知识讲述详略得当，以理论够用为原则，突出谈判策略技巧的实战训练，强调实践能力的培养。

各章均设计安排了知识目标、能力培养、先导案例、实践训练、谈判游戏模块。

凸显了高职课程改革的新思维。

本书同时适合高等职业院校、成人高等院校的商务、营销及经济管理类专业的教材。

## &lt;&lt;商务谈判&gt;&gt;

## 书籍目录

第一章 商务谈判概述 第一节 商务谈判的基本概念 第二节 商务谈判的基本原则第二章 商务谈判的一般程序 第一节 商务谈判的前期准备 第二节 商务谈判的过程第三章 商务谈判的主要沟通方法 第一节 商务谈判中的提问方法 第二节 商务谈判中的回答方法 第三节 商务谈判中的倾听方法 第四节 商务谈判中的说服、辩论方法第四章 商务谈判的核心——价格谈判 第一节 商务谈判中的价格内涵 第二节 商务谈判中报价的策略和方法 第三节 商务价格谈判中的讨价和还价 第四节 商务价格谈判中的沟通策略和方法第五章 商务谈判结束 第一节 商务谈判终结时机的把握 第二节 商务谈判的终结方法 第三节 商务谈判结束前的准备措施第六章 一般商务合同谈判 第一节 合同条款谈判的原则 第二节 商务合同的构成 第三节 商务合同条款的谈判 第四节 商务合同的履责执行第七章 商务谈判中的风险防范 第一节 商务谈判中常见的风险类型 第二节 商务谈判风险的规避 第三节 外汇风险防范第八章 跨文化背景商务谈判 第一节 文化的基础 第二节 跨文化领域的商务谈判第九章 商务谈判的礼仪 第一节 商务谈判的礼仪要点 第二节 美洲人的礼仪与禁忌 第三节 欧洲人的礼仪与禁忌 第四节 亚洲人的礼仪与禁忌 第五节 商务谈判签约仪式礼仪第十章 商务谈判风格 第一节 个人谈判风格 第二节 小组谈判风格 第三节 谈判人员的修养章末案例

## &lt;&lt;商务谈判&gt;&gt;

## 章节摘录

柯氏的出版商梅斯是个精明人，知道柯氏只是厌倦了这种通俗文学的写作，对于这个给作者带来过巨大声誉和利益的福尔摩斯，柯氏还是情有独钟的。

于是梅斯一面牢牢抓住版权代理不放，同时拼命做柯氏的工作，不时向他透露福尔摩斯迷们的种种惋惜不满之情；同时又许以一个故事一千英镑的优厚稿酬。

双管齐下，一年以后果然有了成果，柯南道尔又重新执笔，让福尔摩斯从峡谷里爬了出来，再演出一段段精彩的探案故事。

试想，如果当时梅斯不是给对方一段缓冲时间，而是心急火燎，不断催逼，恐怕侦探文学史上将会失去一颗亮丽的巨星。

当然，有的谈判中的阻碍是隐性的，往往隐蔽在种种堂而皇之的借口之下，不易被人一下子看破，这就更需要人们先拖一拖、缓一缓，从容地处理这种局面。

美国ITT公司著名谈判专家D.柯尔比曾讲过这样一个案例：柯尔比与S公司的谈判已接近尾声，然而，此时对方的态度却突然强硬起来，对已谈好的协议横加挑剔，提出种种不合理的要求。

柯尔比感到非常困惑，因为对方代表并非那种蛮不讲理的人，而协议对双方肯定都是有利的，在这种情况下，s公司为什么还要阻挠签约呢？

柯尔比理智地建议谈判延期，之后，他从各方面收集信息，终于知道了关键所在，对方认为11vr占的便宜比己方多多了。

价格虽能接受，但心理上不公平的感觉却很难接受，导致了协议的搁浅。

结果重开谈判，经过柯尔比一番比价算价，对方知道双方利润大致相同，一个小时后就签了合同。

在实际洽谈中，这种隐性阻碍还有很多，对付它们，拖延战术是颇为有效的。

不过，必须指出的是，这种“拖”绝不是消极被动的，而是要通过“拖”的时间收集情报，分析问题，打开局面。

如果消极等待，结果只能是失败。

2.消磨意志人的意志就好像一块钢板，在一定的重压下，最初可能还会保持原状，但一段时间以后，就会慢慢弯曲下来。

拖延战术就是对谈判者意志施压的一种最常用的办法。

突然中止，没有答复（或是含糊不清的答复）往往比破口大骂、暴跳如雷更令人不能忍受。

20世纪80年代末，硅谷某家电子公司研制出一种新型集成电路，其先进性尚不能被公众理解，而此时，公司又负债累累，即将破产，这种集成电路能否被赏识可以说是公司最后的希望。

幸运的是，欧洲一家公司慧眼识珠，派3名代表飞了几千英里来洽谈转让事宜。

诚意看起来不小，一张口起价却只有研制费的三分之二。

电子公司的代表站起来说：“先生们，今天先到这儿吧！”

”从开始到结束，这次洽谈只持续了3分钟。

岂料下午欧洲人就要求重开谈判，态度明显“合作”了不少，最后，电路专利以一个较高的价格进行了转让。

电子公司的代表为什么敢中止谈判呢？

因为他知道，施压有两个要点：一是压力要强到让对方知道己方的决心不可动摇；二是压力不要强过对方的承受能力。

他估计到欧洲人飞了几千英里来谈判，绝不会只因为这3分钟就打道回府，这3分钟的会谈，看似打破常规，在当时当地，却是让对方丢掉幻想的最佳方法。

<<商务谈判>>

编辑推荐

《商务谈判》编辑推荐：高职高专“十二五”规划教材。

<<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>