

<<商务谈判>>

图书基本信息

书名：<<商务谈判>>

13位ISBN编号：9787509610206

10位ISBN编号：7509610206

出版时间：2010-11

出版时间：经济管理出版社

作者：汪华林

页数：261

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

谈判是社会活动中最常见的一种形式。

《辞海》中解释：谈，为“讲论，彼此对话”之意；判，是指“评判”。

谈判广泛应用于政治、经济、军事、外交、科技等领域，所以需要人们去探究谈判的内在规律。

关于谈判理论和系统研究，美国与欧洲国家起步较早，自20世纪60年代以来已经取得了一定的成果。

到了20世纪80年代，谈判学课程越来越多地进入了大学课堂，对谈判理论、实务、技巧的学习已成为许多人尤其是商学院学生的必修课程。

随着我国加入世界贸易组织，参与世界经济一体化的进程不断加快，许多企业具备了对外贸易的主体资格，引进技术、同外国企业的各种贸易活动与日俱增，各种各样的涉外谈判无处不在。

另外，随着国内市场经济的发展和深化，企业之间的沟通交流、交易联系必不可少，企业越来越重视谈判行为及商务活动在社会中的影响和作用。

正是基于这些原因，大多数高等院校通过开设商务谈判课程，让广大学生更好地理解谈判的理念，掌握谈判技巧，了解各国商人的谈判风格，从而更好地适应当今社会对人才的要求。

<<商务谈判>>

内容概要

本书作者从事“商务谈判”课程教学近十年，积累了丰富的经验。

本书的编写在内容和形式上有新意，兼顾本科及高职学生使用的特点，让学生通过学习能深入掌握商务谈判的理论知识与实践技巧，增强社会适应能力，提升自己的谈判水平。

本书主要突出了以下几个特点：(1)理论与实践并重。

本书从六个方面论述谈判的指导思想，并结合实践来理解，提高了谈判人员对谈判本质的认识和综合素质。

(2)案例丰富，可读性强。

每章节后结合时代特点安排了案例阅读和思考题，增强了学生的学习兴趣，有利于学生对商务谈判理论知识的理解和掌握。

(3)语言简朴，阐述问题细致。

本书理论部分精炼简洁，深入浅出；在对谈判中某一问题的表述中，注意到内容的把握，分析细致，例如在商务谈判策略方面，对每一阶段的策略运用及每一种谈判策略都进行了研讨，使读者容易理解。

。

<<商务谈判>>

作者简介

汪华林，1968年5月出生。

江西财经大学副教授，系副主任，研究生导师。

长期从事商务谈判、市场营销方面的研究和教学工作以及实践活动，被多家企业聘为客座讲师，参与各类企业的咨询培训工作，曾担任多家企业的营销和商务谈判高级顾问。

主编、参编教材2部，主持完成省部级课题6项，在国家级核心刊物上发表论文20余篇。

<<商务谈判>>

书籍目录

第一章 导论 第一节 谈判的定义及动因 第二节 谈判的要素和特征第二章 商务谈判概述 第一节 商务谈判的概念和特征 第二节 商务谈判的程序 第三节 商务谈判的评价标准第三章 商务谈判的理论基础 第一节 博弈论与商务谈判 第二节 “双赢”理念与商务谈判 第三节 公平理论与商务谈判 第四节 心理学与商务谈判 第五节 信息论与商务谈判 第六节 时间、地位观念与商务谈判第四章 商务谈判的类型及内容 第一节 商务谈判的类型 第二节 商务谈判的内容第五章 商务谈判前的准备 第一节 商务谈判前的信息准备 第二节 商务谈判计划的制订 第三节 商务谈判地点的选定 第四节 商务谈判场景的布置第六章 商务谈判的组织与管理 第一节 商务谈判人员的素质要求 第二节 商务谈判团队的构成 第三节 商务谈判团队的管理第七章 商务谈判中的价格谈判 第一节 报价基础 第二节 报价的类型及原则 第三节 报价的先后及解释 第四节 价格磋商第八章 商务谈判合同的签订与履行 第一节 商务谈判合同磋商的过程 第二节 商务合同的鉴证和公证 第三节 商务合同的履行 第四节 签订合同易犯的错误第九章 商务谈判中的思维及语言技巧 第一节 商务谈判思维 第二节 商务谈判语言运用第十章 商务谈判策略 第一节 开局阶段的谈判策略 第二节 报价阶段的策略 第三节 磋商阶段的策略 第四节 商务谈判处理僵局的策略 第五节 签约阶段的谈判策略 第六节 商务谈判的其他策略第十一章 商务谈判礼仪 第一节 日常礼仪规范 第二节 商务谈判的礼仪 第三节 涉外谈判礼仪第十二章 不同国家商人的谈判风格 第一节 国际商务谈判的特点与要求 第二节 美洲商人的谈判风格 第三节 欧洲商人的谈判风格 第四节 亚洲商人的谈判风格、礼仪与禁忌第十三章 谈判案例精选参考文献

<<商务谈判>>

章节摘录

插图：方获得充分的思考时间。

为了争取充分的时间，可以让对方重复所提出的问题，或推托要请示领导自己不能决定，或让自己的助手做一些无关紧要、非实质性的答复，或顾左右而言他，有时使得非常果断、能干、敏捷、博学或者理智的人占不到什么便宜，如果能了解得缓慢些，少用一点儿果断力，稍微不讲理些，可能反而会得到对方更多的让步和更好的价格。

大多数人都希望别人认为自己很聪明，而大智若愚策略则需要让别人认为自己较为愚笨。

在运用这一策略时应大胆地说，“我不知道”或“请你再说一遍”。

需要注意的是，大智若愚策略技术性强，运用起来要求谈判者老谋深算，通过知而示之不知，能而示之不能，在静中观察对方的表演，在暗中运筹自己的方案达到最终大获全胜的目的。

5.走马换将走马换将策略指在谈判桌上的一方遇到关键性问题或与对方有无法解决的分歧时，借口自己不能决定或以其他理由转由他人再进行谈判的策略。

这里的“他人”或者是上级、领导，或者是同伴、合伙人、委托人、亲属和朋友。

运用这种策略的目的在于：通过更换谈判主体，侦察对手的虚实，耗费对手的精力，削弱对手的议价能力，为自己留有回旋余地，进退有序，从而掌握谈判的主动权。

作为谈判的对方需要不断向使用走马换将策略的这一方陈述情况，阐明观点，面对更换的新的谈判对手，需要重新开始谈判。

这样会付出加倍的精力、体力和投资，时间一长，难免出现漏洞和差错。

这正是运用走马换将策略一方所期望的。

<<商务谈判>>

编辑推荐

《商务谈判》编辑推荐：理论与实践并重 / 案例丰富，可读性强 / 语言简朴，阐述问题细致。

<<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>