

<<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：9787512105300

10位ISBN编号：7512105304

出版时间：2011-4

出版时间：清华大学出版社

作者：殷向洲 编

页数：219

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

《商务谈判理论与实务》将人际沟通作为其核心概念，明确商务谈判理论基础是经济学、博弈论和心理学，由此构建商务谈判的体系结构。

在双赢的理念指导下，进行战略规划，将战略目标落实到谈判过程的具体策略和技巧中。

《商务谈判理论与实务》分4篇共10章，具体内容包括：商务谈判概述、商务谈判心理研究、商务谈判的准备、商务谈判的过程、商务谈判的语言技巧、商务谈判的策略、商务谈判中僵局的处理、商务谈判的风险与规避、国际商务谈判、商务谈判礼仪。

最后还给出了商务谈判能力测试。

《商务谈判理论与实务》可作为普通高等院校经营类专业相应课程的教材，也可供从事商务谈判工作的人员参考。

## <<商务谈判理论与实务>>

### 书籍目录

#### 第一篇 商务谈判理论篇

##### 第1章 商务谈判概述

- 1.1 商务谈判的概念和特点
- 1.2 商务谈判的原则和作用
- 1.3 商务谈判的类型和内容

阅读材料

本章小结

思考题

案例分析题

##### 第2章 商务谈判心理研究

- 2.1 需要理论
- 2.2 商务谈判中的心理因素
- 2.3 谈判者的心理素质与心理挫折

阅读材料

本章小结

思考题

案例分析题

#### 第二篇 商务谈判流程篇

##### 第3章 商务谈判的准备

- 3.1 谈判所需信息收集
- 3.2 安排谈判人员
- 3.3 制定谈判方案
- 3.4 模拟谈判
- 3.5 物质条件的准备

阅读材料

本章小结

思考题

案例分析题

##### 第4章 商务谈判的过程

- 4.1 开局阶段
- 4.2 磋商阶段
- 4.3 交易阶段

阅读材料

本章小结

思考题

案例分析题

#### 第三篇 商务谈判策略篇

##### 第5章 商务谈判的语言技巧

- 5.1 商务谈判语言概述
- 5.2 有声语言技巧
- 5.3 无声语言技巧

阅读材料

本章小结

思考题

案例分析题

## <<商务谈判理论与实务>>

### 第6章 商务谈判的策略

- 6.1 商务谈判策略概述
- 6.2 谈判过程策略
- 6.3 对付不同风格谈判对手的策略

阅读材料

本章小结

思考题

案例分析题

### 第7章 商务谈判中僵局的处理

- 7.1 僵局的成因及处理原则
- 7.2 避免僵局的办法
- 7.3 突破谈判僵局的策略

阅读材料

本章小结

思考题

案例分析题

### 第8章 商务谈判的风险与规避

- 8.1 商务谈判中的风险
- 8.2 商务谈判中风险的规避

阅读材料

本章小结

思考题

案例分析题

## 第四篇 国际商务谈判篇

### 第9章 国际商务谈判

- 9.1 国际商务谈判概述
- 9.2 文化差异及其对国际商务谈判的影响
- 9.3 世界各地商人的谈判风格

阅读材料

本章小结

思考题

案例分析题

### 第10章 商务谈判礼仪

- 10.1 商务礼仪概述
- 10.2 日常商务谈判的礼仪
- 10.3 世界各国商务谈判礼俗与禁忌

阅读材料

本章小结

思考题

案例分析题

## 附录a 商务谈判能力测试

## 参考文献

## &lt;&lt;商务谈判理论与实务&gt;&gt;

## 章节摘录

版权页：(2) 注重技术细节在具体的谈判中，俄罗斯人特别重视谈判项目中的技术内容，这是因为引进的技术要具有先进性和实用性。

由于要引进的技术项目一般都会比较复杂，对方在报价中有可能掺杂较大的水分，为了能以尽可能低的价格引进所需要的技术，他们特别重视技术的具体细节。

他们会向技术转让方索要关于技术项目大量的具体文件，包括零件清单、设备装配图纸、原材料证明书、各种产品的技术说明、维修指南等。

(3) 善于讨价还价俄罗斯人很善于寻找合作与竞争的伙伴，从而进行讨价还价。

如果他们想要引进某个项目，他们会对外招标，以此来吸引数家竞争者，然后他们会利用各种离间手段，让竞标的几家企业进行相互压价，最后不慌不忙地进行选择，坐收渔翁之利。

许多和俄罗斯人打交道的务实商人都认为，不管报价多么公平合理，俄罗斯人都不会相信，他们想方设法也要从中挤出他们认为的水分，达到他们想要的理想结果。

9.3.3 美洲商人的谈判风格 1. 美国商人的谈判风格 (1) 自信心与优越感强美国谈判人员有着与生俱来的自信和优越感，喜欢在双方接触的初始就阐明自己的立场、观点，推出自己的方案，以争取主动。

在双方的洽谈中充满自信，语言明确肯定，计算也科学精确。

如果双方出现分歧他们只会怀疑对方的分析、计算，而坚持自己的看法和立场。

(2) 干脆直爽，不兜圈子美国人喜欢直截了当，在谈判中习惯于迅速将谈判引向实质性阶段，并且一项接着一项地进行讨论，直爽利落，不兜圈子，不讲客套，并将自己的观点全盘托出。

美国人为了弄清问题或阐明自己的立场，往往会直接发问或坦率地讲述，不会顾及对方的面子。

美国人的干脆态度，决定了他们在谈判中语气明确、肯定，“是”与“非”保持得十分清楚。

同样，他们也希望自己的谈判对手也能够直言快语，不要含糊其辞。

(3) 珍惜时间，注重效率美国社会到处都充满着竞争，高度的竞争让他们的生活节奏变得很快，这就使得他们做每件事都讲求效率，节约时间。

在谈判中，尽量缩短谈判时间，力求每场谈判都能速战速决。

他们认为，直截了当就是效率，也是尊重对方的表现。

有时候，为了谈判的成功，他们也会静下心来适应对方的谈判节奏，但如果谈判所花费的时间突破他们心目中的最后期限，谈判就可能破裂。

所以，同美国人进行商务谈判时，一定要注重效率，珍惜时间。

<<商务谈判理论与实务>>

编辑推荐

《商务谈判理论与实务》是普通高等教育经济与管理类规划教材。

<<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>