

<<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

<<商务谈判理论与实务>>

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，让竞标的一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>