

<<商务谈判>>

图书基本信息

书名：<<商务谈判>>

13位ISBN编号：9787544236683

10位ISBN编号：7544236684

出版时间：2009-6

出版时间：南海出版公司

作者：曹彦平 著

页数：196

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

伴随着社会主义市场经济的发展，我国中等职业教育进入一个崭新的发展阶段。近年来，招生数量的增加，社会需求的新标准，对中等职业教育教学提出了新的、更大的挑战。为了推进中等职业教育专业和课程的改革，加强教材建设，我们组织编写了这套“21世纪中等职业教育规划教材”。

中职教育是就业教育，目的是将人力资源变成人力资本。我们在组织编写这套教材时，以明确的职业导向作为编写理念，将先进的知识观、发展观和人文教育观融于一体，在指导思想注重处理好教材编写中理论与实践、深度与广度、难度与易度、传统与创新、利教与利学、知识传授和技能培养等六个方面的关系。力求通过全套教材的编写，努力为中职教育教学改革服务，为培养社会急需的优秀初、中级技术型应用人才服务。

在遴选教材参编人员时，我们贯彻了三方人员结合的原则，即以中职院校具有一线教学丰富实践经验和教材编写经验的“双师型”教师为主，高校教师和企业界人员共同参与，优先选择重点专业、精品课程，力求编写出具有时代特色的中职精品教材。

<<商务谈判>>

书籍目录

第一章 商务谈判概述第一节 商务谈判的概念与特征第二节 商务谈判的构成要素第三节 商务谈判的程序第四节 商务谈判的原则典型案例知识练习技能训练第二章 商务谈判的类型与方式第一节 商务谈判的类型第二节 商务谈判的方式典型案例知识练习技能训练第三章 商务谈判的准备第一节 商务谈判前的调查第二节 分析谈判形势第三节 确定商务谈判目标第四节 制订商务谈判计划典型案例知识练习技能训练第四章 商务谈判开局技巧第一节 创造谈判气氛第二节 开局表达技巧第三节 提出交易条件典型案例知识练习技能训练第五章 讨价还价技巧第一节 报价第二节 还价第三节 让步典型案例知识练习技能训练第六章 商务谈判的其他技巧第一节 制造与突破僵局的技巧第二节 商务谈判要诀第三节 商务谈判过程的驾驭典型案例知识练习技能训练第七章 商务谈判礼仪第一节 主场、客场谈判的礼仪第二节 出席商务谈判的仪表要求第三节 谈判过程中的礼仪第四节 文化差异与商务谈判典型案例知识练习技能训练第八章 涉外商务谈判特点及国外商人的谈判风格第一节 涉外商务谈判的概念及特点第二节 欧美商人的谈判风格第三节 亚洲商人的谈判风格第四节 其他商人的谈判风格典型案例知识练习技能训练附录 谈判能力测验参考文献

<<商务谈判>>

章节摘录

一方面，商务谈判是人们协调彼此的利益关系，满足各自需要的行为过程，人们必须从理性的角度对所涉及的问题进行系统的分析研究，根据一定的规律、规则来制定谈判的方案和对策。谈判者不仅有着特定的目标，而且谈判行为的发生、发展又依存于某些特定的环境和条件，并受这些环境条件的制约。

如果离开了科学的分析和决策，不对谈判活动作出科学的规划，就不可能有效的引导谈判行为的发展变化，使之始终朝向谈判者预期的方向和目标。

另一方面，商务谈判活动是由特定的谈判人员进行的，所以谈判又是不同的人直接进行交流的一种活动。

在这种活动中，谈判人员的知识、经验、情绪、情感及个性心理特征等因素，又在一定程度上对谈判的过程和结果产生影响作用。

在商务谈判过程中，属于个人特性的那些因素往往是难以预测的，在许多情况下，它们对谈判所可能产生的影响，很难在事先作出估测，调动和运用这些因素就具有某种艺术性。

一般来说，在涉及谈判双方的实力认定、谈判环境分析，谈判方案的评估选择及交易条件的确定等问题时，较多的强调科学性的一面。

而在具体的谈判策略、战术选择和运用方面，则较多地突出艺术性的一面。

在商务谈判过程中，谈判者应当既坚持科学，又讲究艺术，遵循科学性与艺术性相结合的原则。只有用理性的思维，抱着科学的态度去对待谈判，才能发现谈判中带有规律性的现象和实质要求，把握其一般的发展趋势。

同时，只有运用艺术化的处理手法，才能及时化解谈判中可能出现的问题，灵活地调整自己的行为，从而使自己在面对不断变化的环境因素时，能保持反应的灵敏性和有效性。

从某种意义上讲，坚持谈判的科学性，谈判者则能够正确地规划自己的行为。

而坚持谈判的艺术性，谈判者则可能找到更好的途径来争取实现预期目标。

<<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>