第一图书网, tushu007.com

<<现代商务谈判>>

图书基本信息

书名：<<现代商务谈判>>

13位ISBN编号：9787562235873

10位ISBN编号：7562235872

出版时间：2007-8

出版时间：华中师范大学出版社

作者：吴亚平

页数：307

字数：430000

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

第一图书网, tushu007.com

内容概要

本书以商务谈判为主题，简明扼要而又透彻地阐述了商务谈判的一些基本原理和原则，使读者能够了解商务谈判的基本知识；系统地介绍了商务谈判的内涵及一般程序，使读者能够明确商务谈判的基本要领；结合大量实例进行谈判战术及策略的研究，使读者能够掌握商务谈判所需的基本策略与技巧。书中既有理论介绍，也有战术分析，注重实用性和可操作性，力求做到宏观系统、重点突出。

<<现代商务谈判>>

书籍目录

基础理论篇 第一章 现代商务谈判概说 第一节 商务谈判的概念及特征 第二节 商务谈判的作用 第三节 商务谈判的构成要素 第四节 商务谈判的类型 第五节 商务谈判的基本原则 第六节 成功的商务谈判 第二章 现代商务谈判的组织与管理 第一节 商务谈判班子的组织 第二节 商务谈判环境因素的调研与分析 第三节 对商务谈判对手的调研与分析 第四节 商务谈判计划的制订 第五节 商务谈判现场的布置与安排 第六节 商务谈判活动的管理 第三章 商务谈判心理 第一节 商务谈判心理概述 第二节 商务谈判中的需要心理 第三节 商务谈判中的谋略心理 第四节 商务谈判中的成功心理 第五节 商务谈判中的群体心理 素质篇 第四章 商务谈判人员成功的素质 第一节 性 格 第二节 思想品德 第三节 业务能力 第四节 谈判者的追求 第五章 商务谈判人员的情绪与态度 第一节 商务谈判人员的情绪 第二节 商务谈判人员的态度 第六章 商务谈判的语言艺术 第一节 商务谈判语言概述 第二节 商务谈判中的有声语言 第三节 商务谈判中的无声语言策略技巧篇 第七章 商务谈判的策略与技巧 第一节 商务谈判策略与技巧概述 第二节 商务谈判的策略 第三节 商务谈判的技巧 第八章 突破商务谈判僵局的策略 第一节 商务谈判僵局的种类 第二节 商务谈判僵局的成因 第三节 商务谈判僵局的突破 第九章 商务谈判策略与技巧的案例分析 第一节 商务谈判策略的案例分析 第二节 商务谈判技巧的案例分析礼仪风格篇 第十章 商务谈判礼仪 第一节 商务谈判礼仪概述 第二节 行为举止礼仪 第三节 商务谈判中的着装 第四节 日常交际礼仪 第十一章 商务谈判风格 第一节 美国人的谈判风格 第二节 日本人的谈判风格 第三节 韩国人的谈判风格 第四节 俄罗斯人的谈判风格 第五节 德国人的谈判风格 第六节 英国人的谈判风格 第七节 法国人的谈判风格 第八节 非洲人的谈判风格 第九节 中国人的谈判风格实务篇 第十二章 合同签订及合同纠纷谈判 第一节 合同的种类和形式 第二节 合同的签订 第三节 合同纠纷谈判 第十三章 货物买卖谈判 第一节 货物买卖谈判的内容 第二节 货物买卖谈判的程序 第三节 货物买卖谈判的策略 第十四章 知识产权谈判 第一节 版权业务谈判 第二节 商标业务谈判 第三节 专利业务谈判 第四节 技术秘密业务谈判 第十五章 商务代理谈判 第一节 商务代理概述 第二节 商务代理谈判前的准备 第三节 销售代理谈判 第十六章 “ 三来一补 ”谈判 第一节 “ 三来 ”概述 第二节 补偿贸易概述 第三节 “ 三来 ”谈判的主要内容 第四节 补偿贸易谈判的主要内容 参考文献

章节摘录

第二节 商务谈判的作用一、商务谈判有利于促进市场经济的繁荣与发展从历史发展规律来看，商务谈判与商品经济之间有着内在的、本质的联系，它随着商品经济的产生而产生，随着商品经济的发展而发展。
商品经济的内涵是等价交换，它排斥一切政治权力的干预，是通过买卖双方的平等协商在互利的基础上实现彼此的联系，而市场经济是商品经济的高级阶段，是发达的商品经济。
商品经济的发展使商务谈判在手段、规模、范围等方面发生了很大变化，而商务谈判科学化程度的提高又能更好地实现人们在平等互利基础上的联系，改善相互间的关系，提高商务谈判的成功率，从而极大地促进市场经济的繁荣与发展。
二、商务谈判有利于加强企业之间的经济联系商务谈判大多是在企业与企业之间、企业与其他部门之间进行的。
每个企业都要与其他部门或单位进行沟通与联系，才能完成生产经营活动。
事实上，经济越发展，社会分工越细，专业化程度越高，企业间的联系与合作越紧密，就越需要各种有效的沟通手段。
在市场经济条件下，企业是社会的经济细胞，是市场经济活动中自主运营的独立的商品生产经营者，具有独立的法人资格。
企业之间的交往与联系，必须遵从市场经济的客观规律，在自愿互利的基础上，实行等价交换、公平交易。
因此，商务谈判理所当然地就成为各种经济现象之间联系的媒介，成为企业之间经济联系的桥梁和纽带。
企业通过商务谈判，可以实现资金、技术、设备、原材料和劳动力的最佳组合，协商解决交易活动中的一系列问题，处理合同纠纷，磋商解决企业生产经营过程中所涉及的各种问题。
三、商务谈判有利于企业获取市场信息，为企业的正确决策创造条件目前我们正处于一个信息爆炸的时代。
信息的最大作用在于减少不确定性，为人们的决策提供指导和依据。
了解信息，掌握知识，已成为人们成功地进行各种活动的保证。
随着现代社会生活节奏的不断加快，企业间的竞争更加激烈，市场行情瞬息万变，企业要想在激烈的市场竞争中站稳脚跟，谋求发展，就必须广泛地搜集各方面的信息，以调整企业的方针和策略。
在商务谈判前，企业应搜集各种社会环境信息和谈判对手的信息，以便制定谈判方案；谈判中又必须及时、准确地了解与标的对象有关的市场行情和谈判对手的变化情况，以调整谈判策略，实现谈判目标。
这些信息的搜集和整理，为企业的正确决策奠定了基础。

第一图书网, tushu007.com

编辑推荐

第一图书网, tushu007.com

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