

<<商务谈判>>

图书基本信息

书名：<<商务谈判>>

13位ISBN编号：9787563813803

10位ISBN编号：7563813802

出版时间：1970-1

出版时间：首都经济贸易大学出版社

作者：蒋三庚、张弘

页数：381

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

本书对商务谈判进行了深入的剖析，系统地介绍了商务谈判的概念和类型、商务谈判成功的原则、商务谈判的礼仪、商务谈判的组成、商务谈判的程序、影响商务谈判的潜在因素、商务谈判的技巧、商务谈判的实用战术、巧用商务谈判规避风险。

<<商务谈判>>

书籍目录

第一章 商务谈判概述 / 1 第一节 谈判与商务谈判 / 2 第二节 商务谈判的特征和作用 / 11 第三节 影响谈判结果的诸多因素 / 14 第四节 商务谈判的基本原则 / 20 思考题 / 29 案例 / 29 自测题 / 30 第二章 商务谈判的类型与内容 / 32 第一节 商务谈判的类型 / 33 第二节 商务谈判的形式 / 45 第三节 商务谈判的内容 / 57 思考题 / 63 案例 / 64 自测题 / 69 第三章 谈判理论 / 71 第一节 谈判的理论体系及发展 / 72 第二节 谈判需要理论 / 74 第三节 原则谈判理论 / 80 第四节 博弈与谈判 / 87 第五节 与谈判有关的其他理论 / 92 思考题 / 98 案例 / 98 自测题 / 102 第四章 商务谈判程序 / 104 第一节 准备阶段 / 105 第二节 接触阶段 / 121 第三节 谈判阶段 / 125 第四节 协议阶段 / 128 第五节 执行阶段 / 131 思考题 / 135 案例 / 136 自测题 / 136 第五章 商务谈判沟通 / 138 第一节 商务沟通概述 / 139 第二节 成功进行沟通的要素 / 145 第三节 表达及其要点 / 152 第四节 倾听及其要点 / 158 第五节 非语言沟通 / 164 第六节 团队沟通 / 168 思考题 / 176 案例 / 176 自测题 / 177 第六章 商务合同文本的谈判 / 179 第一节 合同谈判的程序与内容要求 / 179 第二节 合同条款的谈判原则 / 196 思考题 / 202 案例 / 203 自测题 / 205 第七章 商务谈判策略概述 / 213 第一节 商务谈判策略的概念和特征 / 213 第二节 商务谈判策略的制定程序与运作过程 / 215 第三节 我国商务谈判的行为特征 / 220 思考题 / 224 案例 / 224 自测题 / 227 第八章 商务谈判策略实践 / 228 第一节 时间策略 / 229 第二节 价格策略 / 248 第三节 僵局策略 / 257 思考题 / 273 案例 / 273 自测题 / 276 第九章 商务谈判的管理 / 278 第一节 谈判机构的设置 / 279 第二节 谈判的人事管理 / 281 第三节 谈判组织中的后勤保障 / 288 思考题 / 291 案例 / 292 自测题 / 293 第十章 商务谈判心理 / 295 第一节 谈判的心理基础 / 295 第二节 知觉在谈判中的作用 / 304 第三节 谈判中的心理挫折 / 307 第四节 谈判成功的心理素质 / 311 第五节 能力与谈判 / 314 思考题 / 322 案例 / 322 自测题 / 326 第十一章 商务谈判风格与礼仪礼节 / 328 第一节 文化差异与商务谈判 / 329 第二节 商务谈判中的礼仪与礼节 / 335 第三节 部分国家的商务谈判风格 / 340 思考题 / 360 案例 / 360 自测题 / 362 附录一 自测题参考答案 / 364 附录二 谈判能力测试 / 369 附录三 专业名词中英文汇编 / 373 参考文献 / 380

<<商务谈判>>

章节摘录

书摘第一节谈判与商务谈判 人们对事物的认识，一般都是从基本概念开始，然后了解它的含义，这是认识万物的思维程序。

谈判的定义十分简单而含义却很广泛。

一、谈判的定义 谈判有广义和狭义之分。

广义的谈判包括非正式场合的协商、交涉、磋商和商量等等；狭义的谈判是在正式场合进行的谈判。谈判，简单来说，是当事人为满足各自需要和维持各自利益而进行的洽谈和协商的过程，也可以说，谈判是解决问题、维持关系、建立合作关系的一种方式。

按照我国《辞海》的解释，所谓的“洽”是“协和、和睦、商量”的意思；谈，意思为“彼此对话、讲话”；判，则是“判断”。

可见，“谈”意味着“过程”，“判”意味着“结果”。

由于谈判所涉及的范围十分广泛，内容又很丰富，人们可以从不同的角度去诠释谈判。

迄今为止，理论界对谈判有着不同的解释和定义。

随着时代的发展，人们对谈判还会有新的感悟和理解。

(一)国外学者对谈判定义的主要观点 美国谈判学会会长杰勒德·I·尼尔伦伯格在《哈佛谈判学》一书中，曾给谈判下了一个广泛的定义：“谈判就像在一张绷紧了的网中，运用情报及权力来左右他人的行为。”

他又在《谈判艺术》一书中写道：“每一个要求满足的愿望和每一项寻求满足的需要，至少都是诱发人们展开谈判过程的潜因。

只要人们为了改变相互关系而交换意见，只要人们为了取得一致而磋商协议，他们就是在进行谈判。

法国谈判学家克里斯托夫·杜邦在他的《谈判的行为、理论与应用》一书中，从社会关系的角度给谈判下的定义是：“谈判是使两个或数个角色处于面对面位置的一项活动。

各角色因持有分歧而相互对立，但他们彼此又互为依存。

他们选择谋求达成协议的实际态度，以便终止分歧，并在他们之间(即使是暂时性的)创造、维持、发展某种关系。

美国谈判咨询顾问c·威恩·巴罗和格莱德·P·艾森在其合著的《谈判技巧》一书中指出：“谈判是一种双方致力于说服对方接受其要求时所运用的一种交换意见的技能。

其最终目的就是要达成一项对双方都有利的协议。

哈佛商学院的教授在其教材中提出：“所谓谈判，就是具有利害关系的双方或多方为谋求一致而进行协商洽谈的沟通协调活动。

英国谈判专家比尔·斯科特认为：“贸易谈判是双方面对面会谈的一种形式。

它所涉及的双方，即为我方和你方。

(二)我国学者对谈判定义的主要观点 李品媛编著的《现代商务谈判》中把谈判定义为：“参与各方出于某种需要，在一定的时空条件下，采取协调行为的过程。

孙庆和、张福春在其所著的《实用商务谈判大全》中，对谈判所下的定义是：“谈判是人们为了协调彼此之间的关系，满足各自的需要，通过协商而争取达成的意见。

王海云在其所著的《商务谈判》中对谈判的定义是：“谈判是人们为了改变相互关系而交换意见，为取得一致而相互磋商的一种行为。

谈判亦是直接影响各种人际关系，对参与谈判的各方产生持久利益的过程。

我国台湾地区的刘必荣博士认为：“谈判不是打仗，它只是解决冲突、维持关系或建立合作构架的一种方式，是一种技巧，也是一种思考方式。

宋贤卓主编的《商务谈判》认为：“谈判是人们为了满足各自的需求和实现自己的目标而进行磋商、对话的一种活动。

综上所述，中外专家学者对谈判定义的表述虽不尽相同，但是其理论的基础和内涵在以下几个方面是一致的：1.谈判是建立在人们的需要之上。

当人们产生某种需求时，就产生了谈判的动机，这也是谈判产生的原因。

<<商务谈判>>

人们的需求是极为广泛的，有精神的，有物质的，有低级需求，也有高级需求。

有的是要建立一种关系，有的是要维持一种关系。

要达到这些目的，往往就需要借助于谈判相互沟通，包括交流思想、寻求一致、达成共识。

一般而言，需求越强烈，谈判的要求越迫切。

2. 谈判是两方以上参与的交际活动。

谈判必须是两方以上的参与才能成立，少于两方参与的谈判是不存在的。

谈判有时是多方参加，比如“六方会谈”、贸易多边谈判等。

谈判的多边性，决定了谈判这种活动需要运用交际手段、交际策略来实现其活动的目的。

3. 谈判是寻求建立或改善人们社会关系的行为。

人们的一切活动都是以社会关系为背景的，人的活动离不开人群。

人需要一个适宜的人际关系或人际氛围。

因此，人们要花费大量的时间去建立或改善人们的社会关系，而这种关系的建立常常是通过谈判来实现的。

4. 谈判是一种协调行为的过程。

任何谈判协议的达成，都是协调需求、达成共识的结果。

但是协调需求、达成共识往往不是一次就能完成的，整个过程要经过提出问题、进行协商、可能出现新的问题、再进一步进行协商的多次反复。

谈判时间有长有短，但它是一个过程，是有程序的。

谈判是一个过程说明了两点：一是谈判往往不是一蹴而就的，它需要时间来协商；二是谈判的目的需要努力才能实现，而且往往需要创造力和智慧，才能完成谈判任务。

5. 谈判需要选择恰当的时间、地点。

谈判参与者是否选择合适的时间与地点进行谈判，这是区分广义谈判与狭义谈判的重要依据。

谈判时间与地点的选择，已构成了谈判的一部分。

古今中外，无论是贸易谈判、军事谈判还是政治谈判，都对时间和地点的选择十分重视，甚至演化成为一种谈判的策略。

综上所述，我们认为，谈判是指人们为了各自的利益而进行相互协商并设法达成一致意见的行为过程。

P2-4

<<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>