

<<商务谈判与沟通>>

图书基本信息

书名：<<商务谈判与沟通>>

13位ISBN编号：9787564064815

10位ISBN编号：7564064811

出版时间：2012-8

出版时间：北京理工大学出版社

作者：李逾男，杨学艳 主编

页数：241

字数：291000

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>

<<商务谈判与沟通>>

内容概要

《商务谈判与沟通》以现代商务谈判理论为指导，借鉴了管理学、心理学、公共关系等不同学科和课程的相关知识，主要就商务谈判与沟通的理论与实务进行了比较系统的介绍。

本书介绍了商务谈判与沟通的基本含义、原则、特点、形式、内容；商务谈判的基本过程、过程控制、策略和技巧；对商务谈判的心理、商务谈判中的沟通方法和技巧、商务谈判的礼仪等内容进行了介绍。

本书的主要特点是理论联系实际，实用性强，既可作为高等院校市场营销及相近类专业的教材，也可作为广大在职商贸人员的学习参考用书。

<<商务谈判与沟通>>

书籍目录

- 学习情境一 商务谈判的了解与准备
 - 项目一 商务谈判概述
 - 任务一 了解商务谈判
 - 任务二 商务谈判的类型、形式和内容
 - 项目二 商务谈判的前期准备
 - 任务一 商务谈判的信息准备
 - 任务二 商务谈判方案的制定
 - 任务三 商务谈判队伍的组织与管理
- 学习情境二 商务谈判的实施过程
 - 项目三 商务谈判的开局
 - 任务一 商务谈判开局气氛的营造
 - 任务二 开场陈述
 - 任务三 商务谈判开局的策略
 - 项目四 商务谈判的报价与磋商
 - 任务一 报价
 - 任务二 讨价还价
 - 任务三 让步策略
 - 任务四 谈判僵局的处理
 - 项目五 商务谈判的成交与签约
 - 任务一 商务谈判的成交与促成
 - 任务二 商务谈判的签约
- 学习情境三 商务谈判实务
 - 项目六 商务谈判心理
 - 任务一 商务谈判心理概述
 - 任务二 商务谈判的心理分析
 - 任务三 商务谈判心理的运用技巧
 - 项目七 商务谈判的沟通
 - 任务一 商务谈判沟通概述
 - 任务二 商务谈判沟通技巧
 - 任务三 商务谈判语言艺术
 - 项目八 商务谈判礼仪
 - 任务一 商务谈判礼仪的概述
 - 任务二 商务谈判中的礼仪
 - 任务三 国际商务谈判礼仪

<<商务谈判与沟通>>

章节摘录

版权页：法定检验检疫的目的是为了保证进出口商品、动植物（或产品）及其运输设备的安全，卫生符合国家有关法律法规规定和国际上的有关规定；防止次劣有害商品、动植物（或产品）以及危害人类和环境的病虫害和传染病源输入或输出，保障生产建设安全和人类健康。

我国出入境检验检疫部门对进出口商品实施法定检验检疫的范围包括：列入《出入境检验检疫机构实施检验检疫的进出境商品目录》（简称《检验检疫商品目录》）中的产品；《中华人民共和国食品卫生法（试行）》中规定的，应实施卫生检验检疫的进出口食品；危险货物的包装容器、运输设备和工具的安全技术条件的性能和使用鉴定；装运易腐烂变质食品、冷冻品的船舱、货仓、车厢和集装箱等运载工具；国家其他有关法律、法规规定须经出入境检验检疫机构检验的进出口商品、物品、动植物等。

7. 保险 保险是以投保人交纳的保险费集中组成保险基金用来补偿因意外事故或自然灾害所造成的经济损失，或对个人因死亡伤残给予物质保障的一种方法。

我们这里所指的保险主要指货物保险。

货物保险的主要内容有：贸易双方的保险责任，具体明确办理保险手续和支付保险费用的承担者。

我国商品贸易没有明文规定保险责任该由谁来承担，只有通过谈判、双方协商解决。

在国际贸易中，商品价格条款中的价格条件确定后，也就明确了双方的保险责任，如：离岸价格和成本加运费价格，商品装船交货后，卖方不承担保险，责任由买方承担；到岸价格，商品装船后运输过程中的保险责任仍由卖方负责。

在对外贸易业务中，出口时应尽量采用到岸价，争取在我国保险，由我国收取保险费。

对同类商品，各国在保险的险别、投保方式、投保金额的通用做法和对商品保险方面的特殊要求和规定不尽相同，谈判双方必须加以明确。

对世界各国主要保险公司在投保手续与方式、承保范围、保险单证的种类、保险费率、保险费用的支付方式、保险的责任期和范围、保险赔偿的原则与手续等方面的有关规定加以考虑筛选，最后加以确定。

对保险业务用语上的差异和名词概念的不同解释，要给予注意，以避免争议。

8. 争议与争议的处理 在商品交易中，买卖双方常常会围绕彼此的权利和义务引起争议，并由此引起索赔、仲裁等情况的发生。

为了使争议得到顺利的处理，买卖双方在商务谈判中，对由争议引起的索赔和解决争议的方式，事先应进行充分磋商，并做出明确的约定。

此外对于不可抗力及其对合同履行的影响结果等，也应做出约定。

<<商务谈判与沟通>>

编辑推荐

《商务谈判与沟通》的主要特点是理论联系实际，实用性强，既可作为高等院校市场营销及相近类专业的教材，也可作为广大在职商贸人员的学习参考用书。

<<商务谈判与沟通>>

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>