第一图书网, tushu007.com

<<现代商务谈判理论与实务>>

图书基本信息

书名：<<现代商务谈判理论与实务>>

13位ISBN编号：9787807531814

10位ISBN编号：7807531819

出版时间：2007-12

出版时间：哈尔滨

作者：何志勇，吴显英，曾庆成

页数：284

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

内容概要

中国于2001年12月11日正式加入世界贸易组织，2006年12月11日入世5年的过渡期已满，很多行业已经全面对外开放，当前中国的商业步伐和生活节奏已经与世界接轨，商业习惯和做法也做到了与世界接轨。
有鉴于此，本书的编写小组，在多年教学与实践的基础上，集合百家之长，编写了《现代商务谈判理论与实务》一书，作为21世纪经济管理类的重点示范教材之一，以期为广大商务谈判培训专家以及高等院校中的商务谈判授课教师提供一定的参与和借鉴，旨在提高广大受众的沟通、协调及谈判的能力，为中国的商务人员在快节奏的国内和国际竞争中战而胜之作出自己的贡献。

书籍目录

第一章 商务谈判概述第一节 谈判与商务谈判第二节 商务谈判的类型第三节 商务谈判的程序第四节 商务谈判的原则第二章 商务谈判的有关理论第一节 当代主要谈判理论概述第二节 谈判的需要理论第三节 原则谈判法第三章 谈判的准备第一节 谈判人员的组织第二节 谈判信息的收集第三节 谈判方案的拟订第四章 谈判过程中的策略和技巧第一节 开局阶段的策略和技巧第二节 报价磋商阶段的策略和技巧第三节 达成协议阶段的策略和技巧第五章 商务谈判的种类第一节 互惠型谈判策略第二节 利己型谈判策略第三节 处于不同地位的谈判策略第六章 商务价格谈判第一节 影响价格的因素分析第二节 价格谈判中的各种价格关系第三节 技术价格的谈判第七章 谈判合同的履行第一节 签订合同与合同的履行第二节 谈判协议的鉴证和公证第三节 谈判协议的履行第四节 谈判协议的变更、解除与纠纷处理第八章 商务风险的规避第一节 商务活动的风险分析第二节 商务风险的预见与控制第三节 规避风险的手段第九章 各国商人的谈判风格第一节 日本人的谈判风格第二节 美国人的谈判风格第三节 俄罗斯人的谈判风格第四节 欧洲人的谈判风格第五节 阿拉伯人的谈判风格第六节 拉美人的谈判风格第十章 商务谈判礼仪第一节 见面礼仪第二节 介绍礼仪第三节 名片礼仪第四节 服饰礼仪第五节 馈赠礼仪自我测试解析主要参考文献

章节摘录

第一章 商务谈判概述谈判作为人际交往的一种重要方式，在企业运营中也是不可或缺的重要手段。
企业作为社会经济活动的基本组织，在对内、对外的交往活动中，需要运用谈判这一手段来促进彼此了解、沟通信息、进行商品物资的购销、进行经济技术合作等。
企业在与其他经济单位的经济交往中，难免会遇到冲突或争议，也需要运用谈判这一手段来进行协商和调解。
同时，随着世界经济全球化的发展步伐，越来越多的企业参与到跨国投资与经营中，开展跨国经济技术合作，国际商务谈判也随之日益增多。
因此了解商务谈判的原则和方法，善于运用商务谈判策略和技巧来处理复杂的商务活动，它不仅是企业走进市场，参与市场竞争必须运用的重要手段，同时也是对商务工作者的基本要求。
不光用嘴，更要用智慧在比利时某画廊曾发生过这样一件事：一位美国商人看中了印度画商带来的三幅画，标价均为2500美元。
美国商人不愿出此价钱，双方各执己见，谈判陷入僵局。
终于，那位印度画商被惹火了，怒气：中：中地跑出去。
当着美国人的面把其中的一幅字画烧掉了。
美国商人看到这么好的画被烧掉，十分心痛，赶紧问印度画商剩下的两幅画愿意卖多少价。
回答还是2500美元，美国商人思来想去，拒绝了这个报价，这位印度画商心一横，又烧掉了其中一幅画。

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