

<<商务谈判理论与实务>>

图书基本信息

书名：<<商务谈判理论与实务>>

13位ISBN编号：9787810829465

10位ISBN编号：7810829467

出版时间：2007-3

出版时间：北京交大

作者：孙绍年

页数：326

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>

<<商务谈判理论与实务>>

前言

谈判是当今世界上最为常见的社会活动之一。

它所涉及的领域十分广泛，从经济、政治、军事、外交直到日常生活，时时处处都有谈判行为贯穿其中。

正如美国著名谈判理论家荷伯·科思所说：“你的现实世界是一个巨大的谈判桌，不管你愿意与否，你都是一个谈判者。

”每个人都必然面临着各种各样的谈判活动，缺乏必要的谈判知识势必要遭受损失。

商务谈判是一种专业谈判，它是商务知识和谈判知识的结合，为了实现最大的经济利益，就需要从各类谈判中借鉴经验和汲取教训。

在我国加入WTO以后，经济全球化进程日益加速。

在这样一个大背景下，商务人员会面临更加复杂多变的谈判活动，这就决定了掌握必要的商务谈判理论和实践技巧是十分必要的。

这可以使商务人员从容面对各类商务谈判活动，提高应变能力，增强社会适应性，并且提升个人的气质、风度和魅力，使自己成为更有价值的商务人才。

本书是高职高专学生学习商务谈判理论与实务的实用教材。

通过学习，可以使理解商务谈判的基本理论，掌握商务谈判的常用技巧，熟悉商务谈判实务，具备商务谈判能力，并拓宽视野，增强其社会适应能力，成为高素质人才。

在编写过程中，本教材依据教育部《关于加强高职高专教育教材建设的若干意见》的精神，本着“基础理论够用，注重实践能力培养”的原则构建了内容体系，以充分实现未来商务活动的需要、专业特点和学生实践能力发展三者的有机统一。

在编写方法上力争进行一定的创新，主要体现在以下几个方面。

1.理论精炼、深入浅出根据高职高专学生的特点，力争将理论部分尽量精炼，并且运用最简单的语言来表述深奥的理论知识，将难以理解的理论寓于日常生活和社会活动中，既做到有一定的理论高度，又做到语言平实，以达到深入浅出之目的，便于学生的理解和掌握。

2.案例丰富、可读性强

<<商务谈判理论与实务>>

内容概要

本书是高职高专学生学习商务谈判理论与实务的教材，共由10章组成。

第1章介绍商务谈判的基本理论和基本知识；第2、3、4章主要阐述商务谈判从准备到开始所经由的各个发展阶段，直到谈判结束、履约和履约管理；第5章主要介绍商务谈判中的道德与法律约束及其风险防范；第6章主要阐明商务谈判的主要工具语言与思维的作用；第7章主要阐述心理学因素对商务谈判的作用；第8章着重介绍商务谈判实战中常用的策略和技巧；第9、10章介绍商务谈判中常见的禁忌和礼仪。

通过学习本教材，可以使学生理解商务谈判的基本理论，掌握商务谈判的常用技巧，熟悉商务谈判实务，具备商务谈判能力，并拓宽视野，增强其社会适应能力，成为高素质人才。

<<商务谈判理论与实务>>

书籍目录

第1章 商务谈判概述 1.1 商务谈判的概述 1.2 商务谈判人员的基本素质 1.3 商务谈判的类型、形式和内容 1.4 商务谈判的基本原则和基本程序 思考与练习第2章 商务谈判的准备 2.1 商务谈判的心态准备 2.2 商务谈判的信息准备 2.3 商务谈判的组织准备 2.4 商务谈判方案的制定 2.5 商务谈判的物质条件准备 2.6 模拟谈判 思考与练习第3章 商务谈判的开局和报价 3.1 商务谈判的开局 3.2 商务谈判的报价 思考与练习第4章 商务谈判的磋商和终结 4.1 商务谈判的磋商 4.2 商务谈判的终结 思考与练习第5章 商务谈判的法律、道德约束及风险防范 5.1 商务谈判的法律约束 5.2 商务谈判的道德约束 5.3 商务谈判的风险预防 思考与练习第6章 商务谈判的语言与思维 6.1 商务谈判的语言 6.2 商务谈判的思维 思考与练习第7章 商务谈判的心理战术 7.1 商务谈判心理 7.2 商务谈判的心理分析 7.3 商务谈判心理的运用技巧 思考与练习第8章 商务谈判的策略与技巧第9章 商务谈判的禁忌第10章 商务谈判的礼仪参考文献

<<商务谈判理论与实务>>

章节摘录

从这个案例中可以分析出商务谈判产生的基本条件如下。

(1) 当事人的经济需求与合作。

有经济需求和合作才有商务谈判的必要，经济领域中如购销业务的谈判一般是缘于供方卖出的经济需要和买方买进的经济需要；这同其他领域的谈判是有区别的，比如政治领域的谈判一般是缘于双方政治需求与合作的需要。

(2) 当事人主体资格的经济独立性和对等性。

商务谈判中的当事人任何一方的主体资格必须明晰、合法，具有独立承担民事法律责任的能力和资格，各自经济地位在法律上是平等的，未成年人、无民事行为能力的人、未经组织授权的人都不能承担商务谈判任务。

(3) 交易条件的差异性、联系性和可调性。

坐在谈判桌前的各方经济利益追求的差异性是客观存在的，无差异就没有谈判的必要，比如卖者希望钢材卖价4600元，买者正好希望4600元买进，在其他任何条件亦无争议的前提下，就没有谈判的必要了。

有差异还要有联系性，互不相干就没有谈判业务。

公路上的两辆汽车碰撞在一起损坏了车，谈判就不可避免。

各方经济利益的可调性也是商务谈判产生的重要因素，你的钢材售价4600元不可变，我只出价4200元不能涨，其他条件亦不能改变，没有任何可调性，则商务谈判不会产生。

(4) 时间和空间条件。

任何商务谈判总是在一定的时间和空间内进行的，这就要把握好商务谈判的时机，合理选择谈判的地点。

随着科学技术的发展，尤其是信息化社会的到来，谈判的时间可以多变了，空间可以扩展了，谈判的策略技巧、方法和手段也千变万化了，从而使商务谈判向着既简单又复杂的两极发展。

在古时候，中国商人的谈判习惯于双方都把手伸进对方的衣袖中，通过双方双手在袖中的触摸、手势的变化来感觉，暗示买卖的价格、数量、交货的时间地点及付款的时限等。

今天的情况则大不相同，比如电子商务的发展，使谈判变得随时可以坐在办公室或家里进行远程谈判，达成协议，并认真履行，从这个意义上看谈判变得简单了。

另一方面，又需要一系列的电子商务理论和信息知识技能为支撑条件，才可从事该项业务，这又使得利用电子商务手段进行谈判变得复杂起来。

再比如，随着交通和通信的发展，谈判在时间和空间上的变化形式也越来越多，进一步增加了谈判的复杂性，尤其是时间因素，常常转瞬即逝。

<<商务谈判理论与实务>>

编辑推荐

《商务谈判理论与实务》，可以使学生理解商务谈判的基本理论，掌握商务谈判的常用技巧，熟悉商务谈判实务，具备商务谈判能力，并拓宽视野，增强其社会适应能力，成为高素质人才。

<<商务谈判理论与实务>>

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>