

# 《新编商务谈判教程》

## 图书基本信息

书名：《新编商务谈判教程》

13位ISBN编号：9787312025105

10位ISBN编号：7312025102

出版时间：2009-8

出版社：中国科学技术大学出版社

作者：胡戴新 编

页数：281

版权说明：本站所提供下载的PDF图书仅提供预览和简介以及在线试读，请支持正版图书。

更多资源请访问：[www.tushu000.com](http://www.tushu000.com)

# 《新编商务谈判教程》

## 内容概要

《新编商务谈判教程》讲述了：改革开放30年来，中国经济正以震惊世界的速度向前发展，中国商人正以前所未有的姿态步入世界贸易的大潮，中国商品正以惊人的数量流向世界各个角落。随着中国经济的蓬勃发展，各种层次、各种类型、各种规模的商务谈判与日俱增，商务谈判对中国经济正发挥着巨大的推动作用。

商务谈判是国家和企业必不可少的经济交往活动，商务谈判的成败，不仅关系企业的生存和发展，而且事关国家的经济发展。商务谈判是充满挑战的特殊的交际活动，它要求谈判人员在复杂多变的谈判环境中，能判明真相，认准目标，善于用谈判的一切手段维护和争取自己的利益；它要求谈判人员在虚虚实实的明争暗斗里，能头脑冷静，意志坚定，从心理上压倒对手。简而言之，商务谈判需要品格上、心理上、才能上都出类拔萃的优秀人才。面临这样的大环境及由此带来的时代性的严峻挑战，要想成为赢家就必须尊重科学，不断学习新的知识，努力提高商务谈判能力。中国经济的发展呼唤着高素质、高水平的商务谈判人才的出现。

为了培养更多更优秀的商务谈判精英，《新编商务谈判教程》汇集了许多谈判大师的经验及战略战术，从谈判理论到实践，从心理到行为，从实践策略到应用技巧，全面系统地阐述了从谈判前准备到谈判结束的全过程。

## 书籍目录

前言第一章 商务谈判概述第一节 商务谈判的含义与特征一、谈判的含义及特点二、商务谈判第二节 商务谈判的内容与基本要素一、商务谈判的内容二、商务谈判的基本要素第三节 商务谈判的原则一、平等原则二、双赢原则三、人事分开原则四、客观标准原则第二章 商务谈判前的准备第一节 商务谈判的信息准备一、谈判的外部环境信息及准备二、谈判的内部环境信息及准备第二节 商务谈判的人员准备一、谈判团队的组成原则二、商务谈判的人员构成三、谈判人员的管理第三节 商务谈判方案的制订一、确定谈判相关议题二、谈判目标的确定三、谈判议程的确定和安排四、模拟谈判第三章 商务谈判心理活动分析第一节 商务谈判心理一、商务谈判心理的内涵二、研究和掌握商务谈判心理的意义第二节 商务谈判需要与动机分析一、商务谈判需要二、商务谈判动机三、商务谈判需要的分析利用第三节 商务谈判中的个体心理分析一、气质二、性格三、能力第四节 商务谈判心理的实用技巧一、如何利用谈判期望心理二、正确运用商务谈判的感知觉三、商务谈判情绪的调控四、商务谈判中心理挫折的防范与应对第四章 商务谈判的基本策略第一节 商务谈判中的策略一、商务谈判策略的含义二、商务谈判策略构成要素三、商务谈判策略的特征四、商务谈判策略的作用五、商务谈判策略的类型第二节 商务谈判地位应对策略一、平等地位的谈判策略二、被动地位的谈判策略三、主动地位的谈判策略第三节 商务谈判对方作风应对策略一、对付“强硬型”谈判作风的策略二、对付“不合作型”谈判作风的策略.....第五章 商务谈判的开局阶段第六章 商务谈判磋商阶段第七章 商务谈判的成交阶段第八章 商务谈判的沟通技巧第九章 商务谈判的礼仪与礼节第十章 国际商务谈判参考文献

## 章节摘录

**第一章 商务谈判概述**      **学习目标**      **知识目标：**通过本章学习，学生应掌握谈判的定义、特点以及商务谈判的定义、特点，了解几种代表性的商务谈判及内容，掌握商务谈判的基本要素与原则。

**能力目标：**通过本章教学，学生能够联系实际分析什么是谈判和商务谈判；能够对商务谈判的不同内容进行谈判要点分析；能够用商务谈判的基本原则指导自己的商务谈判行为。

**情感目标：**通过本章教学，培养学生在日常生活中对谈判及商务谈判产生浓厚兴趣的职业情感。

**第一节 商务谈判的含义与特征**      **一、谈判的含义及特点**      **（一）谈判及其含义**      谈判，在许多人的心目中是一个既熟悉又陌生、既通俗而又神秘的字眼。打开电视，翻开报纸，我们经常可以看到国际国内各种各样的谈判场面：美英首脑会谈、中美贸易谈判、中英关于香港问题的谈判等等。似乎谈判多是国家元首或外交家们的事情，离我们很遥远。其实不然，人们之间要相互交往、改善关系、协商问题，就要进行谈判，谈判已经成为现代社会无时不在、无处不有的现象。很多谈判发生了，但你并未意识到这就是谈判。现实世界是个巨大的谈判桌，不管你喜欢不喜欢，你都会坐在桌边，参与其中。比如，人往往会与他人发生冲突，争论各种问题；与小商贩讨价还价，购买他的产品；与单位领导讨论个人的工作调动；作为企业代表与其他谈判者磋商某一交易合同等等，这些都需要谈判。

# 《新编商务谈判教程》

## 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：[www.tushu000.com](http://www.tushu000.com)