

《商务谈判》

图书基本信息

书名：《商务谈判》

13位ISBN编号：9787561537725

10位ISBN编号：7561537727

出版时间：2011-1

出版社：厦门大学出版社

作者：严国辉 编

页数：309

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

《商务谈判》

内容概要

《商务谈判》在结构上较有特色，不仅在各章开头列出了学习目的和重点难点，而且还在各章末尾列出了本章小结、关键名词和课后习题，既方便教师组织课堂教学，又有利于学生自学。《商务谈判》分为四篇，分别是谈判基本理论篇、操作实务篇、艺术技巧篇、风格礼仪篇。各篇既相互独立，又相互联系、相互影响和相互印证。《商务谈判》尽可能将国内外商务谈判的最新观点、最新理论介绍给读者，力争做到内容丰富、信息全面，以最大限度地满足广大读者对商务谈判基础知识的基本需求。

书籍目录

前言

第一篇 谈判基本理论篇

第一章 商务谈判概述

第一节 谈判的意义

第二节 商务谈判的概念；特点和种类

第三节 谈判理论的发展

第二章 商务谈判的要素、原则及职业素质

第一节 商务谈判的要素和原则

第二节 商务谈判人员的职业素质

第三章 技能训练

实训项目一 商务谈判的演说与汇报

实训项目二 模拟谈判的素质训练

第二篇 谈判操作实务篇

第四章 商务谈判的内容和过程

第一节 商务谈判的内容

第二节 商务谈判的过程

第五章 商务谈判的备局

第一节 商务谈判的信息资料准备

第二节 商务谈判的组织准备及谈判方案的制订

第三节 商务谈判的现场准备与模拟谈判

第六章 商务谈判的开局

第一节 开局阶段的内容

第二节 开局阶段的策略

第七章 商务谈判的对局

第一节 磋商

第二节 报价（发盘）策略与让步（还盘）策略

第三节 僵局缓解策略

第八章 商务谈判的终局

第一节 判定终局的标准

第二节 终局的方式及规则

第三节 商务谈判终局阶段的策略

第四节 商务谈判合同

第五节 商务谈判合同的订立、执行、变动和纠纷

第九章 技能训练

第三篇 谈判艺术技巧篇

第十章 商务谈判的沟通

第一节 沟通概述

第二节 有效沟通的技巧

第三节 商务谈判的有声语言与无声语言

第十一章 商务谈判的禁忌

第一节 谈判过程的禁忌

第二节 谈判中的语言禁忌

第三节 谈判心理上的禁忌

第四节 谈判策略上的禁忌

第四篇 谈判风格礼仪篇

第十二章 商务谈判的礼仪

第一节 商务礼仪与商务谈判人员礼仪

第二节 日常商务谈判的礼仪与国际商务谈判礼仪

第三节 商务用餐礼仪

第十三章 不同国家（地区）的谈判风格

第一节 亚洲人的谈判风格

第二节 欧洲人的谈判风格

第三节 美洲人的谈判风格

第四节 非洲人、大洋洲人的谈判风格

第十四章 技能训练

参考文献

版权页：插图：当挑选出合适的人员组成谈判班子后，就必须对谈判组织进行团队管理，在团队成员之间进行适当分工和合作。谈判人员的分工是指每一个谈判人员都有明确的职责，都有自己适当的角色，各司其职。谈判人员的合作是指谈判人员进入自己的角色、尽兴发挥的同时，还必须按照谈判的目标和具体方案与他人彼此呼应，相互协调和配合，在思路、语言和策略上互相协调，步调一致。同时，应该清楚的是，分工与合作是一个事物的两个方面，没有分工就没有良好的合作；没有密切的合作，分工也就失去了其目的性和存在的基础。

1.主谈与辅谈的分工与合作所谓主谈，是指在谈判的某一阶段，或针对某些方面的议题时的主要发言人，即谈判首席代表；除主谈以外的小组其他成员处于辅助配合的位置上，故称之为辅谈或陪谈。主谈是谈判工作能否达到预期目标的关键性人物，其主要职责是将已确定的谈判目标和谈判策略在谈判中得以实现。主谈的地位和作用对其提出了较高的要求：深刻理解各项方针政策和法律规范，深刻理解本企业的战略目标和商贸策略，具备熟练的专业技术知识和较广泛的相关知识，有较丰富的商务谈判经验，思维敏捷，善于分析和决断，有较强的表达能力和驾驭谈判进程能力，有权威气度和大将胸怀，并能与谈判组织其他成员团结协作，默契配合，统领谈判队伍共同为实现谈判目标而努力。主谈必须与辅谈密切配合才能真正发挥主谈的作用。在谈判中己方一切重要的观点和意见都应主要由主谈表达，尤其是一些关键的评价和结论更得由主谈表述，辅谈绝不能随意谈个人观点或与主谈不一致的结论。辅谈要配合主谈起到参谋和支持作用。例如，主谈在发言时，自始至终都应得到辅谈的支持。这可以通过口头语言或肢体语言做出赞同的表示，并随时拿出相关证据证明主谈观点的正确性。当对方集中火力，多人多角度刁难主谈时，辅谈要善于使主谈摆脱困境，从不同角度反驳对方的攻击，加强主谈的谈判实力。相反，若辅谈看着天花板，或是将脸扭向一旁，或私下干自己的事情，无疑会影响主谈的自信心，影响其说话的力量，对己方整体形象是个损害。

《商务谈判》

编辑推荐

《商务谈判》：高职高专现代服务业系列教材·国际商务系列

《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:www.tushu000.com