

《商务谈判实训》

图书基本信息

书名：《商务谈判实训》

13位ISBN编号：9787030238481

10位ISBN编号：7030238486

出版时间：2009-3

出版社：科学出版社

页数：142

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

前言

改革开放以来，我国经济快速发展，经济总量不断增加，对从事经济活动的相关人才的需求空前高涨。社会对经济管理类人才的需求大体上可以划分为两大类：一类是从事理论研究，从宏观和微观角度研究社会经济发展和运行的总体规律，研究社会资源的最优配置及个人满足最大化等问题的学者；另一类是在各种经济领域中从事具体经济活动的职业人，是整个经济活动得以有效运行的基本元素，是在各自不同的领域发挥着使经济和各项业务活动稳定有序运行、规避风险、实现价值最大化的社会群体。从社会经济发展的实际情况来看，后一类人群应该是社会发展中需求数量最大的经济管理类人才。在上述两类人才的培养上，前者主要由普通本科以上的高等院校进行培养，后一类人才的培养工作从我国高等教育的现状来看，培养的主体主要为高等职业教育。高等职业教育经过近年来的迅猛发展，已经占据了我国高等教育的半壁江山。特别是自2006年教育部、财政部启动的国家示范性高职院校建设工作和教育部《关于全面提高高等职业教育教学质量的若干意见》（教高[2006]16号）文件的颁布以来，我国的高等职业教育迸发出前所未有的激情和能量，开放式办学、校企合作、工学结合、生产性实训、顶岗实习等各项改革措施深入开展，人才培养模式改革、课程改革、教材改革、双师结构教学团队的组建、模拟仿真的实验实训环境的进入课堂等项教育教学改革不断推进，使我国高等职业教育得到了长足的发展，取得了令人瞩目的成绩，充分显示出高等职业教育在我国经济发展中的举足轻重的作用和不可替代的地位。我们依托上述大背景，同时根据技术领域和职业岗位的任职要求，以学生的职业能力培养为核心，组织了全国相关领域资深的专家和一线的教育工作者，并与行业、企业联手，共同开发了这套《高职高专经管类核心课教改项目成果系列规划教材》。这套丛书覆盖了经管类的核心课程，以职业能力为根本，以工作过程为主线，以工作项目为载体进行了教材整体设计，突出学生学习的主体地位是本系列教材的突出特点。当然，我们也应该看到，高等职业教育的改革有一个过程，今天我们所组织出版的这套教材，仅仅是这一过程中阶段性成果的总结和推广。我们坚信，随着课程改革的不断深入，我们的这套教材也将以此为台阶，不断提升和改进，我们衷心地希望通过高质量教材的及时出版来推动教学。

《商务谈判实训》

内容概要

《商务谈判实训》根据商务谈判实训目标及授课方法编写，是实训课程的教材。全书分为三个模块：第一，商务谈判技能，包括商务谈判思维、商务谈判心理、商务谈判语言、商务谈判沟通；第二，商务谈判流程，包括商务谈判准备、商务谈判开局、商务谈判交锋、商务谈判签约；第三，商务谈判综合模拟，包括商务谈判策划指导、商务谈判模拟大赛。

《商务谈判实训》可作为高职高专经管类的教材，也可作为相关从业人员的参考书。

《商务谈判实训》

书籍目录

序前言模块一 商务谈判技能 项目一 商务谈判思维 实训一 辩证思维 实训二 逻辑思维 实训三 创新思维 实训四 双赢思维 项目小结 项目二 商务谈判心理 实训一 性格测试 实训二 心理分析 项目小结 项目三 商务谈判语言 实训一 倾听 实训二 陈述 实训三 发问 实训四 回答 项目小结 项目四 商务谈判沟通 实训一 沟通过程 实训二 沟通方式的选择 实训三 文字沟通 实训四 电话沟通 实训五 非语言沟通 项目小结模块二 商务谈判流程 项目五 商务谈判准备 实训一 谈判的本质 实训二 基本分析 实训三 环境分析 实训四 谈判准备表 项目小结 项目六 商务谈判开局 实训一 营造谈判气氛 实训二 开局策略 项目小结 项目七 商务谈判交锋 实训一 谈判摸底 实训二 合理报价 实训三 讨价还价 实训四 让步策略 实训五 僵局的处理 项目小结 项目八 商务谈判签约 实训一 促成策略 实训二 签约技巧 项目小结模块三 商务谈判综合模拟 项目九 商务谈判策划指导 实训一 贸易谈判策划 实训二 技术谈判策划 实训三 投资谈判策划 实训四 索赔谈判策划 项目小结附录 商务谈判模拟大赛 第一部分 大赛规则 第二部分 大赛组织参考文献

章节摘录

插图：模块一 商务谈判技能项目一 商务谈判思维谈判是一种思维活动的过程，只有坚持正确的思维和运用科学的思维方法，才能有效地进行谈判，解决实际问题。在谈判的过程中，思维是动力，而语言是工具。一场成功的谈判，无不与正确的思维相伴而行。实训一 辩证思维案例引导集团董事长的烦恼青青果业集团是一家以苹果产业化为主的高科技集团，旗下有两家公司，一家是全资贸易公司负责销售，另一家是与当地政府各出资50%合资兴建的加工公司负责产品生产。贸易公司有很强的实力，每年出口的浓缩苹果汁创汇数十亿美元。加工公司的技术先进，其主要加工设备都是从意大利、德国进口，但生产线较为单一，建厂时主要是配合贸易公司的销售市场而建立。贸易公司总经理王某毕业于国内知名大学的MBA，他有很强的事业心，自从组建销售公司以来将浓缩苹果汁的外销市场越做越大，为企业赢得了丰厚的利润。集团董事会鉴于他的优秀表现，多次给予他各种奖励。王某最近突然接到一个消息，某世界著名饮料公司将进军国内浓缩果汁市场，他意识到这对本公司会产生严重影响，因为无论产品知名度还是产品种类都与跨国公司有极大的差距。王某认为目前对公司最有利的竞争优势是加工公司提供的产品价格，因而决定继续压低加工公司产品的采购价格来应对挑战。

《商务谈判实训》

编辑推荐

《商务谈判实训》由科学出版社出版。案例导入与实训练习相结合，教学资源多元化与学习内容综合化相结合，集教学过程的实践性、开放性和职业性为一体的教改示范教材。

精彩短评

- 1、科学出版社推荐的教改示范教材，有新意。值得看看
- 2、实用性差，没太多指导意义

《商务谈判实训》

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