

《谈判训练》

图书基本信息

书名：《谈判训练》

13位ISBN编号：9787307038318

10位ISBN编号：7307038315

出版时间：2003-11

出版社：武汉大学出版社

作者：孙兆臣

页数：352

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

《谈判训练》

内容概要

本书共九章，论述了谈判学的相关原理，着重阐释了成功商务谈判的一般规律，还介绍了中国“复关”与入世谈判的历程。

《谈判训练》

书籍目录

导语 新世纪呼唤谈判家第一章 利益切换 ——谈判与商务谈判 第一节 谈判 第二节 商务谈判 [思考与训练]第二章 以人为本 ——商务谈判主体 第一节 商务谈判主体的素质 第二节 商务谈判主体的心理 第三节 商务谈判主体的思维 [思考与训练]第三章 有备无患 ——商务谈判准备 第一节 商务谈判信息 第二节 商务谈判会务 [思考与训练]第四章 波浪起伏 ——商务谈判过程 第一节 开局阶段 第二节 报价阶段 第三节 磋商阶段 第四节 终局阶段 [思考与训练]第五章 运筹帷幄 ——商务谈判策略第六章 出奇制胜 ——商务谈判语言第七章 跨国交锋 ——国际商务谈判第八章 走向双赢 ——商务合同运作第九章 与时俱进 ——中国“复关”与入世谈判结语 争当新世纪的谈判家附录 谈判能力自我测试主要参考书目

书摘 1. 技术条款谈判时的分工 在谈判合同的技术条款时，技术人员应处于主谈人的地位。商务人员和法律人员则处于辅谈人的地位。在谈判中，技术主谈人要对合同技术条款的完整性、准确性负责，不仅要关注有关技术方面的问题，还要放眼谈判的全局，从全局的角度来考虑技术问题，尽可能地为后面的商务条款和法律条款的谈判创造条件。对商务人员和法律人员来讲，他们的主要任务是从商务和法律的角度向技术主谈人提供咨询意见，并适时地回答对方涉及的商务和法律方面的问题，支持技术主谈人的意见和观点。

2. 商务条款谈判时的分工 在谈判合同的商务条款时，商务人员应处于主谈人的地位，技术人员和法律人员则处于辅谈人的地位。在谈判中，有关商务条件的提出或讨价还价应当由商务人员作出，不能多头对外，给对方以可乘之机。当然，商务主谈人离不开技术人员和法律人员的配合和支持。合同的商务条款在许多方面是以技术条款为基础的，或者是与技术条款紧密联系的。因此在谈判时，往往需要技术人员从技术的角度给商务人员以有力的支持。比如，在设备买卖谈判中，商务人员提出了某个报价，这个报价能否站住脚，或提出了某个还价，这个还价是否有道理，都取决于该设备的技术水平。对卖方来讲，如果卖方的技术人员能以充分的论据证明该设备在技术上是先进的、一流的，即使报价比较高，也顺理成章、理所应当，买方也不好随意还价、压价。而对买方来讲，如果买方的技术人员能指出该设备与其他厂商的设备相比，在技术方面存在着哪些不足，就会动摇卖方报价的基础，从而为己方商务人员的还价提供技术依据。

3. 法律条款谈判时的分工

事实上，合同中的任何一项条款都具有法律意义，只不过在某些条款上涉及的法律问题更多一些、法律的规定性也更强一些而已。在涉及到合同中法律性较强的条款时，法律人员显然处于主谈人的地位，技术人员和商务人员则处于辅谈人的地位。不过，由于合同的每一项条款几乎都具有法律上的意义，因此有可能的话，法律人员应参加谈判的全过程。这样，不仅可以为法律条款谈判提供充分的依据，也可以为整个合同的所有条款的合法性和完整性把关。对合同所有条款的合法性和完整性负责是法律谈判人员义不容辞的职责。总之，主谈人一经确定，那么己方的意见、观点都应由他来表达。避免各说各的，相互“打横炮”。不过，辅谈人的配合也非常重要，绝对不能在谈判时无所作为。主谈人应该得到己方其他辅谈人自始至终的支持。这种支持可以是口头上的附和，如“对正确”、“没错。正是这样”，等等，也可以是姿态上的赞同，如眼睛看着己方主谈人不住地点头等。辅谈人的这种附和、赞同对主谈人的发言是一种有力的支持，会大大增强主谈人说话的分量和可信的程度。如果在主谈人提出己方的意见和观点时，辅谈人或是眼睛望着天花板，或是将脸扭向一旁，或是私下干自己的事，不仅会影响己方主谈人的自信心，减弱他讲话的力量，而且会给对方造成这样一种印象：这个主谈人的意见并不像其所说的那样重要和坚定，恐怕它在内部还没有取得一致的赞同。

第二节 商务谈判主体的心理 一、商务谈判主体的谈判动机 (一) 商务谈判主体谈判动机的类型

1. 为国家的经济利益而谈判 从事国家间经贸谈判的人员是为国家利益的经济而谈，他们所谈判的主题是国家所享有的权利和应承担的义务。在肩负如此重大的使命面前，谈判人员要有高涨的爱国热情和高度的政治责任感，既要尊重领导，服从上级要求，又要尊重周围的同志，虚心听取合理化的意见和建议。以求谈判的最佳效果。当谈判取得一定成果时，又必须扩大战果，朝着更高的目标努力奋进。即使遇到重重困难，也要以百折不挠的精神，千方百计地去实现既定的目标。这些承担国家级经贸谈判的人员要对自己的业务精益求精，工作作风上雷厉风行，思作风上谦虚谨慎，努力为实现国家的经济利益而谈判。

2. 为企业的经济利益而谈判 从事企业之间谈判的人员是为企业的经济利益而谈判，是为企业谋求更多的经济利益，获得更为广阔的经济发展空间而谈判。这种谈判的类型主要有：(1) 技术渗透型的谈判。诸如我国东部经济发达地区向中西部地区的技术渗透和技术转移的商务谈判，城市的产品技术向乡镇企业延伸的谈判。(2) 技术转让型的谈判。主要是将科学技术成果转化为商品，实现其价值的谈判。(3) 市场营销型的谈判。主要是买卖双方之间以产品的品种、质量、包装、数量和营销时间与付款方式等为内容的谈判。(4) 投资拓展型的谈判。随着全国各地经济开发区和高新技术开发区的建设，海内外企业掀起了入驻开发区投资办厂的高潮。吸引投资和拓展发展空间类型的商务谈判越来越多，这些谈判往往是围绕着开发区如何加速发展和企业如何拥有更加理想的发展环境而谈。

3. 为摆脱企业困境而谈判 有的企业的生产、销售、资金的运行都处于困境之中，其经济利益仅靠自身的力量难以得到补偿，往往通过谈判来争取外部力量的支持，获得一定数额的资金、技术、信息与资源，从而摆脱自身的困境，走出经济低谷，重振企业雄风。谈判人员要善于通过利用外资谈判力争获得一定数额的资金，寻求新的生存空间，救活企业，增强活力；通过引

《谈判训练》

进技术谈判，改造现有的技术设备，使企业焕发青春，参与国际竞争；通过产品购销谈判，力争打通对外销售渠道，挖掘销售潜力，开辟新市场；通过产品出口谈判，参与国际间的经济交流与合作，努力扩大出口。 4. 为实现双赢而谈判

总序“综合素质训练系列教程” 历史的车轮已隆隆驶入21世纪，将我们带上了信息高速公路的新旅程，带进了知识经济的新时代。1990年，联合国相关研究机构提出了“知识经济”（knowledge economy）的新型经济的概念。所谓“知识经济”，著名学者吴季松指出，它是“区别于以前的，以传统工业为产业支柱，以稀缺自然资源为主要经济依托的新型经济，它以高技术产业为第一产业支柱，以智力资源为首要依托。因此是可持续发展的经济”。换一句话说，这种新型经济，既不同于依赖土地资源的农业经济，也不同于依赖矿产资源的工业经济，而是直接依托于知识与信息、依托于高新技术产业的智力经济。各国政府为发展知识经济展开了激烈的竞争。就世界范围而言，“知识经济已初见端倪”，发达国家知识经济的发展已大为领先。有关专家预计，人类将在21世纪中叶全面进入知识经济的时代。中国目前尚处于知识经济的起步阶段，与主要发达国家相比尚有一定的差距。“国运兴衰，系于教育。”为迎接世界知识经济的挑战，党中央决心实施科教兴国的战略，加速培养千千万万新世纪高素质的人才。怎样落实科教兴国的战略？其重要举措之一是全面实施素质教育工程。1999年6月13日颁布的《中共中央国务院关于深化教育改革全面推进素质教育的决定》强调指出：“实施素质教育，就是全面贯彻党的教育方针，以提高国民素质为根本宗旨，以培养学生的创新精神和实践能力为重点，造就‘有理想、有道德、有文化、有纪律’的德智体美等全面发展的社会主义建设者和接班人。”这是具有战略意义的举措。素质教育强调教育的本体功能，即人类自身的不断完善，注重受教育者个性的发展，德智体美等全面发展。学校教育的根本任务是要培养年轻一代具备做人的基本素质，即首先要教学生学会做人。素质的观念应当是教育的第一观念。素质教育，在强调认真传授知识的同时，还重视学生独立思考和分析问题、解决问题能力的培养，注重学生思想道德素质、文化素质、科学素质和身心素质的全面发展，因而是完全符合教育规律的。这样，就必然会造就千千万万适应于知识经济发展需要的德智体美等全面发展的富有创新精神的高素质人才。有鉴于此，武汉大学信息传播与现代交际研究中心组织相关专家学者，于1999年底编撰、出版了“新世纪人才素质训练丛书”，包括《品德修养》、《心理训练》、《思维训练》、《审美训练》、《口才训练》、《文笔训练》、《礼仪训练》、《创造训练》8种，240万字。该丛书面世后，受到了海内外广大读者的热情欢迎，一些大专院校、中专学校分别作为素质教育教材长期使用，一些企事业单位办培训班亦作为培训教材，许多读者还作为自修的进修读物，丛书问世不到半年就印刷了两次，有的分册已印刷了五次，两万多册。丛书出版后，有关方面就丛书的使用情况征求了有关学校、教师、学生、学员及其他读者的意见，他们希望我们尽快推出第二批书目。经过近两年的辛勤著述，我们终于推出了“综合素质训练系列教程”，共计10个分册：《公关训练》 《潜能训练》 《交际训练》 《文秘训练》 《演讲训练》 《策划训练》 ……

《谈判训练》

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