

《现代商务谈判理论与实务（21世纪高等学校经济管理类专业新编系）》

书籍信息

版次：1

页数：

字数：

印刷时间：2010年08月01日

开本：16开

纸张：胶版纸

包装：平装

是否套装：否

国际标准书号ISBN：9787562925873

丛书名：21世纪高等学校经济管理类专业新编系列教材

内容简介

商务谈判作为一门学科的历史并不长，商务谈判理论的研究发展，和其他理论一样，仁者见仁。智者见智，形成了不同的理论解释和分类观点。本书力求将这些观点能比较全面的介绍给大家。由于商务谈判的情景是变化多端的，各种谈判形式千差万别，对这些理论的应用取决于谈判者的判断力、经验和水平。唯有锻炼才能成熟，大量的积累方至炉火纯青。

目录

第一章 商务谈判概述

第一节 商务谈判的概念、特点与种类

第二节 商务谈判的原则与作用

第三节 商务谈判的价值评价

第四节 商务谈判的基本内容与模式

第五节 商务谈判的产生与发展

本章小结

中英文对照专业名词

复习思考题

【案例】中美纺织品贸易谈判为什么屡试屡挫

第二章 商务谈判的有关理论

第一节 商务谈判理论概述

第二节 商务谈判的理论体系

第三节 其他理论在商务谈判中的应用

本章小结

中英文对照专业名词

复习思考题

【案例】撒切尔夫人的强硬谈判术

第三章 商务谈判的准备

第一节 商务谈判的组织人事准备

第二节 商务谈判的信息准备

第三节 商务谈判的环境分析

第四节 商务谈判者的心理及心理准备

第五节 商务谈判的其他准备

第六节 商务谈判方案的制定

本章小结

中英文对照专业名词

复习思考题

【案例】大型项目谈判组织

第四章 商务谈判的基本程序

第一节 探询

第二节 谈判

第三节 小结

第四节 再谈判

第五节 终结

第六节 重建谈判

本章小结

中英文对照专业名词

复习思考题

【案例】雕刻厂的报价

第五章 商务合同文本的谈判

第一节 商务合同的概念和拟定原则

第二节 商务合同的种类和内容

第三节 商务合同的撰写与基本格式

第四节 商务合同的审核与报批

本章小结

中英文对照专业名词

复习思考题

【附录】购销合同范本

第六章 商务谈判的价格及价格谈判

第一节 商务谈判的价格

第二节 商务谈判的价格博弈态势与谈判形式

第三节 价格谈判的准备

第四节 价格谈判的过程

本章小结

中英文对照专业名词

复习思考题

【案例】金融大王的谈判风格

第七章 商务谈判的签约与履约

第一节 谈判结果的评价

第二节 谈判结束前的技术准备

第三节 商务谈判结束的机会利用

第四节 商务谈判合同的签订

第五节 商务谈判合同的履行

第六节 商务合同的变动

第七节 商务谈判的后期管理

本章小结

中英文对照专业名词

复习思考题

【案例】澳、德、中三国合作矿业开发谈判

第八章 商务谈判的策略及技巧

第一节 商务谈判策略与技巧概述

第二节 商务谈判的总体策略

第三节 商务谈判的阶段策略

第四节 商务谈判的态势策略

第五节 商务谈判的对象策略

第六节 商务谈判技巧

本章小结

中英文对照专业名词

复习思考题

【案例】价格谈判

第九章 商务谈判的艺术

第一节 商务谈判的思维艺术

第二节 商务谈判的语言艺术

第三节 商务谈判的心理运用艺术

本章小结

中英文对照专业名词

复习思考题

【案例】某玻璃企业的设备引进

第十章 商务谈判中的法律约束与风险防范

第一节 商务谈判的法律约束

第二节 商务谈判的风险分析

第三节 商务谈判风险的规避

本章小结

中英文对照专业名词

复习思考题

【案例】某房地产项目的汇率风险

第十一章 商务谈判礼仪

第一节 商务礼仪概述

第二节 谈判人员的个人基本礼仪

第三节 商务谈判的基本社交礼仪

本章小结

中英文对照专业名词

复习思考题

【案例】木炭谈判

第十二章 国际商务谈判

第一节 国际商务谈判概述

第二节 国际商务谈判的环境

第三节 国际商务谈判的过程与策略选择

第四节 世界主要国家和地区的商业习惯

本章小结

中英文对照专业名词

复习思考题

【案例】欧亚国际贸易公司

第十三章 文化因素与商务谈判

第一节 文化的概念

第二节 文化对谈判的影响

第三节 不同国家和地区的文化对谈判的影响

第四节 职业特征对谈判的影响

本章小结

中英文对照专业名词

复习思考题

【案例1】日本与澳大利亚的煤铁谈判

【案例2】迪斯尼乐园

参考文献

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.tushupdf.com](http://www.tushupdf.com)