

《商务谈判实务(高职国际商务)》

书籍信息

版次：1

页数：329

字数：370000

印刷时间：2008年02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：9787562443773

内容简介

本书是高职高专市场营销、电子商务、国际贸易、商务管理等专业的主干课之一，在介绍商务谈判必要的基本理论和基本技巧的基础上，为适应高职高专培养目标的要求，突出了商务谈判的技能与应用的内容，配以丰富的案例、技能知识，向读者展示了商务谈判内容的概貌，是一本理论与实务相结合的教科书。

本书是以培养学生的综合能力、创新能力和应用能力为主要目的编写的。在内容上安排了商务谈判的基本理论、基本策略、谈判礼仪、合同履行要求和谈判风格，突出安排了谈判者的素质和语言技巧的训练，并在每一章理论学习后安排了必要的针对性训练，具有系统性、实用性和可操作性特点，适应高职高专与市场就业无缝对接应用教育的要求。本书既可作为营销类专业的教材，也可作为有志于从事商务工作的其他在职人员的参考用书和培训教材使用。

目录

第1章 商务谈判导论

1.1 商务谈判的含义、特征

1.2 商务谈判的基本原则

1.3 商务谈判功能和作用

1.4 商务谈判实训

第2章 商务谈判类型

2.1 国内商务谈判和国际商务谈判

2.2 不同谈判的分类

2.3 合同谈判和非合同谈判

2.4 谈判类型实训

第3章 商务谈判人员的素质

3.1 谈判人员的职业道德素质

3.2 谈判者的心理素质

3.3 谈判者的业务素质

3.4 谈判者素质能力实训

第4章 商务谈判准备

4.1 商务谈判信息准备

4.2 人员准备

4.3 谈判方案的准备

4.4 模拟谈判

4.5 谈判准备实训

第5章 商务谈判策略

5.1 商务谈判策略概述

5.2 商务谈判开局策略

- 5.3 磋商与让步策略
- 5.4 商务谈判成交策略
- 5.5 谈判策略实训
- 第6章 商务谈判心理研究
 - 6.1 商务谈判需要
 - 6.2 谈判者心理
 - 6.3 商务谈判中的心理挫折
 - 6.4 成功谈判者的心理素质
 - 6.5 商务谈判心理实训
- 第7章 商务谈判僵局的制造与突破
 - 7.1 商务谈判僵局概述
 - 7.2 商务谈判僵局的制造与利用
 - 7.3 商务谈判僵局的突破技巧
 - 7.4 谈判僵局与策略实训
- 第8章 商务谈判中的语言艺术
 - 8.1 谈判中语言表达技巧
 - 8.2 谈判中的倾听艺术
-
- 第9章 商务谈判合同的履行
- 第10章 商务谈判礼仪
- 第11章 各国商人的谈判风格
- 参考文献

在线试读部分章节

第1章 商务谈判导论

在商品经济时代，商务谈判已经成为联系不同经济组织之间商务活动的主要手段。现有资料表明，全世界每天直接或间接从事商务谈判工作的人，约占全部商务活动人员的10%，专职从事商务谈判活动的人约有5%。可以说，人类有了社会交往的历史，就有了谈判活动，人类谈判的历史与人类文明的历史一样长。随着人类交往活动的延续，谈判活动也必将延续。因此，学习和掌握谈判的理论和实务，是现代人必须具备的基本知识。

1.1 商务谈判的含文、特征

商务谈判是现代社会经济生活中的普遍现象，每个人都会在特定的条件下成为谈判者。当人们在市场上与小商小贩讨价还价，在银行里与客户经理商洽融资事宜，或者和经纪人讨论购房、股票投资，与家人商量购物支出、周末活动安排等，他们所经历的就是商务谈判。事实上，商务谈判活动时刻都发生在我们身边，我们或者亲身参与其中，或者耳闻目睹。人们之间要交往、改善关系、协调矛盾，就要进行谈判，谈判实际上是一种特殊的人际关系。但在谈判桌上，常常是变幻莫测的，不仅使缺乏谈判经验的谈判新手

穷于应付，即使是老练的谈判高手，有时也会束手无策。因此，学习谈判理论、把握谈判规律、培养谈判能力，并在复杂的商务活动中从容应对，实现预期的商务活动目的，就显得尤为重要。

1.1.1 谈判的含义

谈判，有狭义和广义之分。狭义的谈判，仅指在正式专门场合下安排和进行的谈判。广义的谈判则包括各种形式的“磋商”、“洽谈”等，如小到买东西时的讨价还价，组织活动的时候说服集体中的每一个人参加，大到如中国加入世贸组织谈判等。作为探讨谈判实践内在规律的谈判理论，主要以狭义的谈判为研究对象。

.....

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)