

<<商务谈判实战经验和技巧>>

图书基本信息

书名：<<商务谈判实战经验和技巧>>

13位ISBN编号：9787111322191

10位ISBN编号：7111322193

出版时间：2011-1

出版时间：机械工业

作者：王建明

页数：216

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：<http://www.tushu007.com>

<<商务谈判实战经验和技巧>>

前言

本书是一部对从事商务谈判的相关人员（营销总监、销售经理、采购经理、外贸业务员、管理人员、创业者等）深度访谈的原始记录汇编，他们会告诉你一个个真实的谈判故事而不仅仅是理论的谈判知识。

商学院的学生经常存在这样的感慨，理论和现实之间往往存在很大的差距。

这具体表现为在大学里学到的商务谈判理论知识在实践中大多“没有用”，实践中的谈判与理论上讲的谈判差距比较大。

正像乔安·罗宾逊（Joan Robinson）形容的那样，“实践家叫苦说，他要的是面包，而经济学家给他的却是一块石头，他的叫苦是十分自然的。

”由此可见，大学课堂上讲授的商务谈判理论知识还不能完全满足商务谈判实践的需要。

尽管现在大学“商务谈判”课程教学也非常注重理论联系实际（如，强调案例分析、实训教学和模拟谈判），但是学生们依然感觉脱离实际。

以商务谈判案例分析来说，现有的商务谈判案例多数比较陈旧，少数不陈旧的案例也缺乏深度、索然无味。

而一些最新、有深度的谈判案例，课堂中没有条件也不可能展开教学和讨论。

可见，对于学习商务谈判的学生或毕业后将从事商务谈判相关工作（销售、采购、外贸、管理、招商等）的实践工作者，仅仅依靠课堂上学的商务谈判理论知识还远远不够。

他们还需要了解在现实销售、采购、外贸、管理、招商等工作中，人们是如何有效地进行商务谈判的，特别是需要了解在中国文化背景下，现实中的商务谈判与理论中的商务谈判有什么差异。

基于此，我们编写了这本《商务谈判实战经验和技巧——对五十位商务谈判人员的深度访谈》，以期相关专业大学生和实践工作者提供参考。

<<商务谈判实战经验和技巧>>

内容概要

本书是一部对商务谈判实战人员深度访谈的著述。

五十位被访谈人中包括公司董事长、总经理、营销总监、销售经理、创业者、外贸员等，他们都是活跃在一线、基层的本土型、草根型的商务谈判人员。

本书采用访谈记录式的编写体例，由被访谈人讲述其亲身经历的方式编写商务谈判实战记录，所有访谈记录都是第一手资料。

在总结被访谈人商务谈判实战经验和技巧的基础上，本书提炼了商务谈判的十二条一般原理和十二条中国特色。

本书可以作为相关专业(如市场营销、工商管理、电子商务、国际贸易、国际商务等)研究生、本科生、高职生学习“商务谈判”等课程的实训指导书、教学参考书或课外阅读书，还可以为相关的商务谈判实战人员提供实战操作指导。

<<商务谈判实战经验和技巧>>

作者简介

王建明，1979年1月出生，男，汉族，江苏靖江人，九三学社社员。

2000年毕业于西南财经大学，获经济学学士学位2003年毕业于杭州商学院（现为浙江工商大学），获管理学硕士学位。

2007年毕业于中南财经政法大学，获管理学博士学位，现为浙江财经学院工商管理学院副教授、硕士生导师，是校中青年学科带头人、校级重点学科负责人、浙江省新世纪151人才工程第三层次培养人员。

主要研究绿色消费行为与政府管制政策，在中国社会科学出版社、经济管理出版社等出版专著3部，在《经济学家》、《中国工业经济》、《改革》等期刊发表论文60余篇，多篇论文被《中国社会科学文摘》、《人大复印资料》转载。

参与国家级项目多项，主持教育部人文社科研究项目青年项目1项，浙江省哲学社会科学规划项目3项，浙江省科技厅项目1项，其他厅级项目2项。

获省级优秀科研成果奖3项。

<<商务谈判实战经验和技巧>>

书籍目录

前言总论篇 商务谈判的一般原理和中国特色 一、引言 二、商务谈判的一般原理 三、商务谈判的中国特 四、结束语第一篇 对公司董事长、总经理的深度访谈“谈判要有双赢或多赢的理念”——对生物开发有限公司董事长的深度访谈“先谈价格，别人会比较敏感”——对环保材料公司副总经理的深度访谈“很多都是尔虞我诈，但是我不这样”——对绣品公司总经理的深度访谈“我国是‘酒桌文化’，什么事都喜欢拿到饭桌上谈”——对餐饮企业总经理的深度访谈“要充分了解市场需求，抓住客户的心理”——对贸易公司总经理的深度访谈“谈判过程中要建立一种信任的关系”——对人才开发公司总经理的深度访谈……第二篇 对营销总监、销售经理的深度访谈第三篇 对公司管理人员的深度访谈第四篇 对个体老板、创业者的深度访谈第五篇 对销售人员、业务人员、外贸人员的深度访谈第六篇 对大学教师、兼职学生的深度访谈参考文献

<<商务谈判实战经验和技巧>>

章节摘录

问：能不能举一个谈判成功或失败的例子？

答：物美超市是我们公司合作多年的伙伴之一。

2004年我第一次代表公司参与的谈判小组和物美超市有过一次成功的谈判。

情况是这样的，由于那是我上任后接的第一个大任务，同时又了解了公司之前一些商谈失败的一些原因，所以我一开始就对这个任务抱有相当认真谨慎的态度。

谈判前我和谈判组成员详细了解了这类文具在市场上的平均价格和竞争对手所付的价格，从而确定了这次谈判的心理底价和最高限价。

而且我平时就高度注意收集我们公司产品在超市中的地位和在整体文具用品中的影响力、月销量以及货架陈列、铺货情况，还有竞争商品的各种详细情况，等等。

同样的，我们也没有忽视对对方谈判人员的了解。

现在还是能清楚地记得，我们组小陈是怎么从别人那里旁敲侧击得到的对方主谈人的爱好和物美的情况的。

果然如我所料，这些辛苦工作没有白费。

当时的谈判地点是一个大酒店的VIP包厢，对方来了四个人，其中很明显能看出吴经理是头儿。

我方人员提前一步到，对方一入座，服务员就按照我们事先的吩咐，给吴经理端上了他最爱的西湖龙井。

自然地谈判一开始，我们就营造出了一个很和谐的氛围。

不过人家也是这行干了好些年的“老手”。

谈到商品成交价格时，我现在想来都有些紧张，对方咬得很紧，一直拿其他成交价低的供货商和我们做比较，怎么都不肯退步。

对方甚至提起了前不久一份他们泄露出去的进价单，并明确告诉我方这份进价单确有其事，我们公司的报价比起那些价格，实在是没什么优势。

作为上任后接的第一个谈判任务，我当然不会就让它这么失败了。

所以当对方抛出早已准备好的进价单时，我看了看，随即顺手递给我方其他成员，他们也浏览了一番。

当进价单再次传回我手中时，我笑笑，随即把这份资料拍在桌上，然后明确地指出，那些明显信用度不够、实力不足的小公司和我们天朗贸易有限公司相比之下其不足之处在哪里。

而我们公司，虽然不及我市那些数一数二的巨头，但一直口碑不错，产品货源稳定，质量有保证，并且价格实惠。

我还指明我们双方本来就是合作多年的伙伴，在默契、磨合上早有了其他公司无法比拟的优势，最后终于让对方认可了我们的条件。

自此，我们公司一直与物美友好合作到现在。

<<商务谈判实战经验和技巧>>

编辑推荐

《商务谈判实战经验和技巧:对五十位商务谈判人员的深度访谈》：第一部对谈判者访谈的著述，五十位谈判人员的经历心得，数百位财经学子的体会感悟，原汁原味的深度访谈全记录。

<<商务谈判实战经验和技巧>>

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:<http://www.tushu007.com>