

<<商务谈判>>

图书基本信息

书名：<<商务谈判>>

13位ISBN编号：9787302267171

10位ISBN编号：7302267170

出版时间：2011-9

出版时间：清华大学出版社

作者：李爽，于湛波 主编

页数：317

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>>

内容概要

这本由李爽、于湛波主编的《商务谈判(第2版)》是清华大学出版社组织编写的一套全国统编教材中的一本。

编者在第一版的基础上,对部分内容进行了修订,保留了第一版的特点,修改了不足,增加了最新案例。

全书共十二章,分为商务谈判基础理论和商务谈判实务两篇。

第一篇包括谈判概述,商务谈判概述,商务谈判准备,谈判者素质与谈判心理,商务谈判过程;第二篇包括商务谈判语言技巧,商务谈判策略,商务谈判中僵局的处理,谈判合同的履行,商务谈判的礼仪与禁忌,国际商务谈判中的文化差异及谈判风格,模拟商务谈判实训与商务谈判典型案例。

本书以基础理论为基本写作宗旨,注重实务性,突出实用性,以培养学生的应用性技能为主要指导思想,开篇是引导案例,在基础理论的阐述之后,增加了很多实际案例,使读者在读故事的轻松气氛中理解并领会枯燥的基本理论,语言通俗易懂、选材实用生动,可读性强。

在结构安排上,以学习要点及目标、引导案例、正文、本章小结、自测题、案例分析和阅读资料为顺序,循序渐进,由浅入深,培养学生分析和解决问题的能力。

《商务谈判(第2版)》适合作为高等院校本、专科相关专业的“商务谈判”课程的教材,也可供从事商务谈判工作的商务人员参考阅读。

<<商务谈判>>

书籍目录

第一篇 商务谈判基础理论

第一章 谈判概述

第二章 商务谈判概述

第三章 商务谈判准备

第四章 谈判者素质与谈判心理

第五章 商务谈判过程

第二篇 商务谈判实务

第六章 商务谈判语言技巧

第七章 商务谈判策略

第八章 商务谈判中僵局的处理

第九章 谈判合同的履行

第十章 商务谈判的礼仪与禁忌

第十一章 国际商务谈判中的文化差异及谈判风格

第十二章 模拟商务谈判实训与商务谈判典型案例

参考文献

<<商务谈判>>

章节摘录

版权页：2.明确合同双方当事人的签约资格由于合同是具有法律效力的法律文件，因此，签订合同的双方都必须具有签约资格，否则，即使签订了合同，也是无效的合同。

在签约时，要调查对方的资信情况，应该要求当事人相互提供有关法律文件，证明其合法资格。

一般来讲，对于重要的谈判，签约人应是董事长或总经理。

有时，虽就具体业务进行谈判，出面签约的不是上述人员，但也要检查签约人的资格。

如了解对方提交的法人开具的正式书面授权证明，常见的有授权书、委托书等，了解对方的合法身份和权限范围，以保证合同的合法性和有效性。

在审查对方当事人的签约资格时，一定要严肃认真，切忌草率从事。

改革开放以来，我国经济发展迅速，对外贸易急剧增多，但是，在与外商、港商谈判时，由于盲目轻信对方，草率签订合同，以致吃亏受骗的现象屡有发生。

有些企业急于开展招商引资，发展外贸业务，仅凭熟人介绍，不进行任何资信调查，就签订数额巨大的合同，结果给企业和国家造成重大损失。

所以，了解对方的企业信誉及其行为能力和责任能力是十分重要的，是签约的前提条件。

此外，与外国公司打交道，子公司与母公司也要分开。

如果与子公司打交道，不要只看母公司的信誉和资产情况，实际上母公司时子公司是不负连带责任的

。

也不要轻易相信对方的名片，名片不能代替证书，有的人名片头衔很大，实际上是空的。

3.合同要明确规定双方应承担的义务，违约的责任许多合同只规定双方交易的主要条款，却忽略了双方各自应尽的责任和义务，特别是违约应承担的责任，这样，无形中等于为双方解除了应负的责任，架空了合同或削减了合同的约束力。

还有一种情况是，有些合同条款写得十分含糊笼统，即使是规定了双方各自的责任、义务，但如果合同条款不明确，也无法追究违约者的责任。

例如，我国南方某一城市与港商签订了一个出售矿渣的合同，合同中只明确港商可以每天拉一车，时间为一个月。

由于没有明确提货车的型号，结果对方拉货的车越来越大，我方明知吃亏，却也无可奈何。

<<商务谈判>>

编辑推荐

《商务谈判(第2版)》先进性与基础性相统一、教材建设与教学改革相统一、综合性与针对性相统一。先进性与基础性相统一注重用先进科学的观点和行业规范策划、组织教材,突出重点和难点,精选基础、核心的内容。

教材建设与教学改革相统一跟踪学科最新发展动态,考虑专业内容的更新,关注并体现教改的内容变化。

综合性与针对性相统一不仅讲解知识,还针对专业领域应用的迫切需要,提供了与理论相结合的应用实例。

<<商务谈判>>

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>