

<<商务谈判实训>>

图书基本信息

书名：<<商务谈判实训>>

13位ISBN编号：9787504582379

10位ISBN编号：7504582379

出版时间：2010-3

出版时间：中国劳动

作者：张丽华 编

页数：85

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>

<<商务谈判实训>>

内容概要

本书为教育部普通高等教育“十一五”国家级规划教材，适用于高职高专市场营销专业。

本书以企业实际商务谈判的工作流程为主线划分模块和课题，讲解商务谈判的有关知识，并设置关键谈判环节的实训项目，使学生在在学习知识的同时能够学以致用，展开商务谈判的模拟演练，从而掌握相应的谈判技能。

本书主要包括：认识商务谈判、商务谈判准备与组织、商务谈判利益磋商、商务谈判签约履行等。

本书由张丽华编著。

<<商务谈判实训>>

书籍目录

模块一 认识商务谈判及商品采购 课题一 认识商务谈判 课题二 认识商品采购
模块二 商务谈判准备与组织 课题一 商务谈判市场调研与双方实力评估 课题二 商务谈判方案的制定 课题三 商务谈判礼仪与心理准备
模块三 商务谈判利益磋商 课题一 商务谈判的开局 课题二 商务谈判报价及解释 课题三 商务谈判讨价还价与沟通
课题四 商务谈判让步策略 课题五 商务谈判僵局的处理
模块四 商务谈判签约 课题一 商务谈判的促成 课题二 商务谈判合同签订附件 实训演练成绩评分表

<<商务谈判实训>>

章节摘录

插图：生活中每天都存在谈判，每一个人都是谈判的参与者，谈判是人与人交流的一种常见方式。古今中外，大到国与国之间的政治、经济、军事、外交、科教和文化相互往来，小到企业间、个人间的相互联系与合作，都离不开谈判。

商务谈判作为商务活动不可或缺的组成部分，在现代社会生活中起着越来越重要的作用。

一、什么是商务谈判商务谈判就是关于商业事务上的谈判，具体是指两个或两个以上从事商务活动的组织或个人，为了满足各自经济利益的需要，对涉及各方切身利益的分歧进行意见的交换和磋商，谋求取得一致并达成协议的经济交往活动。

商务谈判是市场经济领域最广泛、最普遍的活动，一般包括货物买卖谈判、工程承包谈判、技术转让谈判、融资谈判和经济合作谈判等。

商务谈判应遵循价值规律并依据等价交换的原则进行，参加谈判的双方是平等的。

若只想己方获利，让对方无限让利，是不可能达成协议而取得谈判成果的。

商务谈判双方都有自己的需求，任何一方都不能无视对方的需求。

在商务谈判利益磋商中，一方需求的满足程度反过来也会影响另一方需求的满足程度，因此在商务谈判中谈判双方既有协作也有竞争。

商务谈判的内容和结果受政治、经济、文化和法规等外部环境的制约，因此商务谈判人员不仅应具有商务、专业、谈判等知识，而且还要掌握相关的政策、法规、社会和文化等方面的知识。

二、商务谈判要素商务谈判要素是指构成商务谈判活动的必要因素。

商务谈判由当事人、标的、议题三个要素构成，三者互相结合、缺一不可。

商务谈判的当事人构成了谈判的主体，商务谈判的标的构成了谈判的客体，商务谈判的议题构成了谈判的目的。

<<商务谈判实训>>

编辑推荐

《商务谈判实训(第2版)》为高职高专市场营销专业,普通高等教育“十一五”国家级规划教材。

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>