

<<商务谈判成功技巧>>

图书基本信息

书名：<<商务谈判成功技巧>>

13位ISBN编号：9787506437332

10位ISBN编号：7506437333

出版时间：2006-4

出版时间：中国纺织出版社

作者：周海涛

页数：272

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>

<<商务谈判成功技巧>>

内容概要

《商务谈判成功技巧：知己知彼的较量艺术》对商务谈判进行了深入的剖析，系统地介绍了商务谈判的概念和类型、商务谈判成功的原则、商务谈判的礼仪、商务谈判的组成、商务谈判的程序、影响商务谈判的潜在因素、商务谈判的技巧、商务谈判的实用战术、巧用商务谈判规避风险。

《商务谈判成功技巧：知己知彼的较量艺术》能有效地帮助搏击商海的勇士们和智者抓住商务谈判的关键环节，成为商务谈判中的常胜将军。

<<商务谈判成功技巧>>

书籍目录

第一章 商务谈判的概念和类型 一、什么是谈判 二、商务谈判的基本概念 (一)什么是商务谈判 (二)商务谈判的要素 (三)商务谈判的内容 (四)商务谈判的动机 三、商务谈判的特点 (一)商务谈判以获得经济利益为目的 (二)商务谈判以价值谈判为核心 (三)商务谈判注重合同条款的严密性与准确性 (四)谈判环境的多样性和复杂性 (五)谈判对象的广泛性和随机性 (六)谈判双方利益的相斥性与共融性 (七)进攻、防守和让步的统一性 (八)机会与临界点的一致性 (九)语言表达和文字表达的一致性 四、商务谈判的类型 (一)按交易地位分类 (二)按谈判内容分类 (三)按谈判的沟通方式分类 (四)按目标分类 (五)按所属部门分类 (六)按谈判参与方的数量分类 (七)按谈判地点分类 (八)按谈判的态度与方法分类 (九)按谈判内容与目标的关系分类 五、商务谈判与现代经济发展的关系 (一)商务谈判是企业获取良好经济效益的必要手段 (二)商务谈判是企业开拓市场, 强化横向和纵向联系的主要方法 (三)商务谈判是企业获取市场信息的重要途径 (四)商务谈判是企业经营行为协调、统一的重要保证

第二章 商务谈判成功的原则 一、商务谈判的总体原则 二、商务谈判的基本原则 (一)公开、公平、公正的原则 (二)诚信原则 (三)求同存异原则 (四)适当妥协原则 (五)有理有据原则 (六)平等自愿原则 (七)尽量扩大总体利益原则 (八)互利互惠原则 (九)注意对方原则 (十)契约化原则 (十一)就事论事原则 (十二)依法办事原则

第三章 商务谈判的礼仪 一、商务礼仪的总体原则 二、不同阶段的商务谈判礼仪 (一)准备阶段 (二)谈判之初 (三)谈判之中 (四)签约阶段 三、商务谈判的邀约礼仪 四、礼貌行为的标准 (一)迎送 (二)介绍 (三)握手 (四)交谈 (五)宴请和赴宴 (六)赠礼品 (七)发送名片找准时机 五、得体的着装方式 (一)着装的原则 (二)男士在商务场合的着装 (三)女士在商务场合的着装

第四章 商务谈判的组成 一、谈判的台前当事人 (一)身份合一的当事人 (二)身份分离的当事人 (三)各自的身份要求和选择 二、谈判的台后当事人 (一)公司或部门领导 (二)二线人员 三、单人谈判的要求 (一)良好的思想作风 (二)熟悉业务 (三)仔细的态度 (四)加强教育 四、谈判的标的 (一)标的类别 (二)标的特征 五、谈判的背景 (一)政治背景 (二)人际关系 (三)国际经济状况

第五章 商务谈判的程序 一、准备阶段 (一)广泛收集信息 (二)信息和资料分析 (三)进行可行性分析 (四)分析对方和自己 (五)拟定谈判议程 (六)谈判队伍的组织 (七)选择合适的地点 (八)目标、策略、计划的制定 (九)模拟谈判 二、开局摸底阶段 (一)营造谈判气氛 (二)交换意见 (三)开场陈述 三、报价阶段 (一)报价的形式 (二)报价的原则 (三)确定报价起点 (四)报价的方法 四、磋商阶段 (一)磋商前的运筹 (二)研究对方 (三)磋商中的讨价 (四)磋商中的还价 (五)磋商阶段应注意的问题 五、交易达成阶段 (一)向对方发出信号 (二)谈判记录及整理 (三)签约 (四)此阶段会出现的问题 六、重建谈判阶段

第六章 影响商务谈判的潜在因素 一、谈判的目标及成员选择 (一)谈判的目标 (二)优秀谈判者的特质 二、谈判者的心态 (一)谈判者的“公司心态” (二)谈判者的“个人心态” 三、引导谈判成功的要素 (一)信息 (二)时效 (三)力量

第七章 商务谈判的技巧 一、语言技巧 (一)行为语言技巧 (二)文化语言技巧 二、开局的技巧 (一)开局引导的技巧 (二)开局入题的技巧 (三)开局阐述的技巧 (四)开局提问的技巧 (五)开局答复的技巧 (六)开局说服的技巧 三、报价的技巧 (一)报价表达策略 (二)报价差别策略 (三)报价对比策略 (四)报价分割策略 (五)典型的报价类型 (六)对待对方报价的策略 四、讨价还价的技巧 (一)讨价的技巧 (二)还价的技巧 (三)综合技巧 五、签订合同的技巧 (一)审查对方当事人签约资格 (二)欺诈防范 (三)协议的约束力 (四)订立法律适用条款 (五)规范协议文本的文字 (六)条款是否完备 (七)合同是否有效

第八章 商务谈判的实用战术 一、学会拒绝 (一)补偿法 (二)充分理由法 (三)借口法 (四)条件法 (五)问题法 (六)幽默法 (七)移花接木法 二、学会打擦边球 (一)巧设陷阱法 (二)巧用座位法 (三)巧用地域法 (四)投其所好法 三、打破僵局 (一)转移话题法 (二)客观标准法 (三)逃跑法 四、让步的原则 (一)目标价值最大化原则 (二)合作原则 (三)弥补原则 (四)刚性原则 (五)时机原则 (六)清晰原则

第九章 巧用商务谈判规避风险 一、商务风险的分析 (一)人员风险 (二)非人员风险 二、如何规避商务风险 (一)风险识别方法 (二)对商务风险的预测与控制 (三)具体规避方法

附录：谈判能力测试参考文献

<<商务谈判成功技巧>>

章节摘录

书摘什么是谈判?谈判由“谈”和“判”两个字组成,谈是指双方或多方之间的沟通和交流,判就是决定一件事情。

只有在双方沟通和交流的基础上,了解对方的需求,才能够做出相应的决定。

谈判就是在社会生活中,人们为了满足各自的需要、协调彼此之间的关系,通过彼此协商而争取达到某种意向一致的行为过程。

美国谈判学会会长、著名的律师杰勒德·I.尼尔伦伯格在《谈判艺术》一书中所阐明的观点更加明确,他说:“谈判的定义最为简单,而涉及的范围却最为广泛,每一个要求满足的愿望和每一项寻求满足的需要,至少都是诱发人们展开谈判过程的潜在因素。

只要人们为了改变相互关系而交换观点,只要人们是为了取得意向一致而进行磋商和协议,他们就是在进行谈判。

”其实,在我们的生活中充满着各种各样的谈判,小的到家庭、亲戚、朋友、同事之间,大的到军事、外交、政治、经济方面。

通常情况下,谈判是在个人之间进行的,他们或者是代表有组织的团体,或者是为了自己的利益。从根本上说,谈判的根本原因在于参与谈判的各方都有自己的需要,可能是自己所代表的某个组织有某种需要,而这种需要的满足又可能无视他方的需要。

基于此,谈判双方参加谈判的主要目的,就不能仅仅只以追求自己的需要为出发点,而是应该通过交换观点进行磋商,共同寻找双方都能接受的方案。

比如,工业发达国家与发展中国家谈判,欲建立一个合资企业,由发达国家提供先进技术,发展中国家提供生产场地。

建立这样一个合资企业,发达国家方面的目的和需要可能是利用自己的先进技术,通过建立合资企业的形式,绕过直接贸易的障碍,来开拓发展中国家广阔的市场,或者扩大原有的市场份额,以期获得长期而丰厚的利润。

而发展中国家方面的目的和需要可能是利用发达国家的先进技术,来提高本国的生产水平。

进而积极争取出口,开拓国际市场,获得丰厚的利润。

显然,双方的目的和需要是否能涉及和影响他方需要的满足很重要。

在谈判中任何一方都是既统一又矛盾的。

在上面的案例中,统一性表现在,如果双方都要达到各自的目的,就必须通过建立合资企业来实现。

而矛盾性表现在,发达国家方面提供技术的目的,是要开拓发展中国家的市场,获得高额利润;发展中国家的主要目的,是引进发达国家的先进技术,提高国内技术水平,积极发展出口,不是单纯让出国内市场。

总之,如果没有市场的话,拥有先进技术的发达国家是不会投资于发展中国家的;同样地,没有先进的生产技术,发展中国家也难以接受合作。

对发展中国家来讲,他们是以市场换技术,而对发达国家来讲,则是以技术换市场。

这是谈判双方既统一又矛盾的利害关系。

谈判双方就是带着这种既统一又矛盾的需要和目的来进行谈判活动的,通过谈判,寻找到双方都能接受的一个契合点,使矛盾在一定条件下达到统一。

由此看来,作为调节利益和关系的谈判有以下四个特点: 第一,谈判不是“冲突”与“合作”的单一性的选择,而是“合作”与“冲突”的矛盾统一。

谈判达成的协议应该对双方都有利,各方的基本利益从中得到了保障,这是谈判合作性的一面;双方积极地维护各自的利益,希望在谈判中获得尽可能多的利益,这是谈判冲突性的另一面。

了解和认识谈判是合作与冲突的矛盾统一,对于谈判者来说是很重要的。

为此,谈判者在制定谈判方针、选择和运用谈判策略时,就要防止两种倾向:一是只注意谈判的合作性,害怕与对方发生冲突,当谈判陷入僵局时,茫然不知所措,对对方提出的要求只是一味地退让和承诺,不敢据理力争,遇到一些善于制造矛盾的强硬对方时,更是显得软弱无力,结果是吃亏受损;二是只注意冲突性的一面,将谈判看作是一场你死我活的斗争,一味进攻,寸步不让,不知妥协,结

<<商务谈判成功技巧>>

果导致谈判破裂。

这两种倾向都是不可取的，尤其是在国际性商务谈判中更要尽量避免。

P2-3

<<商务谈判成功技巧>>

编辑推荐

商场如战场，虽然不见刀光剑影，却充满了智慧与胆略的较量。

商场角逐常常体现在商务谈判中。

本书通过大量精彩的实例分析，简明扼要地阐述了商务谈判的基本理论与技巧，诸如：如何出价、如何还价、怎样签约，以及如何制定谈判计划、如何做到知己知彼、如何安排议程和环境、如何使用各种谈判技巧……商务谈判的成败关键在于双方的良好沟通，阅读本书将有助于您了解商务谈判的真谛，掌握谈判的基本技巧，从而在竞争激烈的商场上，挥洒自如，获得成功。

商务谈判是学识与口才的较量，是实力与智慧的较量，是谈判者个人魅力的展现。

本书从商务谈判的理论和实践，从商务谈判的心理和行为，从商务谈判的实战策略和应用技巧，全面而系统地讲解了在风云变幻的三尺谈判桌前，谈判者要获得成功所应具备的各方面的素质和能力，所应掌握的方法和技巧。

旨在使谈判者的商务谈判知识、能力和技巧获得全面的提升。

<<商务谈判成功技巧>>

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>