

<<商务谈判>>

图书基本信息

书名：<<商务谈判>>

13位ISBN编号：9787561833469

10位ISBN编号：7561833466

出版时间：2010-3

出版时间：天津大学出版社

作者：白士强，勾昱 主编

页数：179

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>>

### 前言

随着社会主义市场经济体系的逐步完善，商务谈判日益频繁，商务谈判在经济活动中的作用越来越重要。

在商务活动活跃的今天，商务谈判已经成为市场经济、流通行业发展的永恒主题。

商务谈判的成功与否对个人的发展、对企业的生存与发展、对社会经济的发展都具有重要意义。但是，在企业中懂业务、懂贸易知识，能够熟练掌握商务谈判操作的专业技能型人才仍然比较紧缺。鉴于此，我们编写了此书。

本书以“项目教学法”为指导思想，将商务谈判的整个过程分为若干个项目，逐一分析、解决，搭配适当的“案例教学法”增强了实践能力的培养和训练。

同时，还注重课程体系的完整性，不仅能够满足读者对商务谈判知识的获取，还注重其可操作性，使全书兼具教学和培训的双重功效。

本书是集体智慧的结晶，编写分工如下：白士强（石家庄铁路职业技术学院）撰写项目二、项目三，勾昱（石家庄铁路职业技术学院）撰写项目五，魏俭（石家庄铁路职业技术学院）撰写项目四，王翠敏（河北化工医药职业技术学院）撰写项目六，杨海源（衡水职业技术学院）撰写项目一，王珏（石家庄铁路职业技术学院）撰写项目七，陈煜（石家庄职业技术学院）撰写项目八，郭昆领（石家庄法商职业技术学院）撰写项目九。

白士强、勾昱负责全书的总设计、大纲的拟订和初稿的修改补充，并对全书进行总纂、定稿。

由于作者的水平有限，书中难免有偏颇、疏漏之处，诚请同行专家和读者批评指正。

## <<商务谈判>>

### 内容概要

本书采用新的教学体系，着重突出系统性、实践性、实用性的特点。

全书以商务谈判过程“建立团队—准备工作—谈判开局—谈判磋商—谈判签约”为基础，以培养商务谈判的实际技能为重点，把深奥的谈判理论融入项目讨论、项目练习和项目实践环节之中，便于读者能够在很短的时间内掌握商务谈判的策略与技巧，从而进行富有成效的谈判操作。

本书适用于高职高专市场营销、物流管理、国际贸易等经济类相关专业的教学，又可作为商务谈判、企业营销、企业物流等方面专业技术人员的培训指南。

## <<商务谈判>>

### 书籍目录

- 项目一 组建优秀的商务谈判团队 问题一 商务谈判人员需具备那些素质与能力？
  - 问题二 如何培养出合格的谈判人员？
  - 问题三 如何构建一个优秀的商务谈判团队？
- 项目训练项目二 商务谈判准备工作 问题一 什么是谈判？
  - 问题二 什么是商务谈判？
  - 问题三 如何进行商务谈判相关信息的收集与分析？
- 项目训练项目三 商务谈判策划 问题一 如何制作商务谈判方案？
  - 问题二 以哪种方式进行模拟谈判，进一步完善谈判方案？
- 项目训练项目四 商务谈判的开局 问题一 商务谈判开局阶段需求完成哪些任务？
  - 问题二 商务谈判开局阶段能够使用哪些策略和技巧？
- 项目训练项目五 商务谈判的磋商 问题一 商务谈判磋商阶段需求完成哪些任务？
  - 问题二 商务谈判磋商阶段能够使用哪些策略和技巧？
- 项目训练项目六 如何解决和制造商务谈判的僵局 问题一 如何看待商务谈判中的僵局？
  - 问题二 如何解决商务谈判中的僵局？
  - 问题三 如何在适当时候制造僵局？
- 项目扩充资料 项目训练项目七 商务谈判的签约 问题一 商务谈判签约阶段需求完成哪些任务？
  - 问题二 商务谈判签约阶段能够使用哪些策略和技巧？
- 项目扩充资料 项目训练项目八 商务谈判的礼仪 问题 问题一 商务谈判人员应该具备哪些基本礼仪？
  - 问题二 在商务谈判过程中应该注意哪些礼仪？
- 项目训练项目九 部爱国塞直么的毯判風格盆扳 问题一 不同国家的商人都有哪些迥异的谈判风格？
  - 问题二 不同国家的商人在商务交往和谈判中有哪些禁忌？
- 项目训练

## &lt;&lt;商务谈判&gt;&gt;

## 章节摘录

某年，上海某进出口贸易公司与一位日本采购商谈判一批产品的出口贸易。这位日本商人带来一位中文翻译，他是从上海去日本打工的青年，而上海的这家公司使用的日文翻译是一位上海籍的青年。

谈判进行得很艰苦，因为日本人开价很低，几个回合下来，双方的差距仍然很大。

谈判过程中，这位日本商人观察到，中方翻译的言谈举止表明他对到日本打工而当上日商翻译的青年非常羡慕。

于是，日商要自己的翻译在休息时间主动接近中方翻译，表示他愿意为这位翻译将来到日本学习提供担保，以及路费、学费、生活费在内的所有费用，条件是这位翻译必须把中方产品的底价全部透露给他。

中方翻译禁不住出国的诱惑，出卖了全部机密。

在接下来的谈判中，这位日商完全掌握了谈判的主动权，用中方内部开的底价买下了这批产品，狠狠地赚了一大笔，而上海的这家公司则损失了一大笔收入。

当然，这位做着出国梦的翻译最后被公司察觉，并被告上了法庭，等待他的是法律的制裁。

这是一起典型的因谈判人员的自身素质问题而导致谈判失利、最终造成经济受损的例子。

由此可见，高素质的商务谈判人员是一场有效谈判的根本保证。

然而，由于商务谈判所涉及的领域较多，在多数情况下是以团队的形式进行的，因此组建一个优秀的商务谈判团队，是保证谈判成功的重要前提。

## <<商务谈判>>

### 编辑推荐

基于工作过程导向选择内容框架，将行动体系序化知识内容 全面采用任务驱动的编写模式、模块化的体例结构、案例式的教学方法 理论以“必需、够用”为度，实训项目注重实用性、技能性 教材内容体现教学过程，方便教师的教与学生的学。

<<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>