

商务谈判概述

商务谈判的内涵商务谈判的原则商务谈判理论商务谈判成功模式本章小结

上一张



下一张

结束



1

CHAPTER

商务谈判 概述



全国迷你型MBA职业经理双证班

- 学习方式：**全国招生 函授学习 权威双证 国际互认**
- 认证项目：注册高级职业经理、人力资源总监、营销经理、财务总监、酒店经理、企业培训师、品质经理、生产经理、营销策划师、物流经理、项目经理、广告策划师等高级资格认证。
- 颁发双证：通用高级职业经理资格证书（全国通用钢印证书）+ **MBA** 高等教育研修结业证书（随证书附全套学籍档案与高等教育人才推荐函）
- 收费标准：仅收取**1280元** 网址：www.mhjy.net
- 报名电话：**13684609885 0451—88723232** 咨询教师：王海涛老师
- 地址：哈尔滨市道外区南马路**120**号职工大学**109**室美华教育。



国际认证 权威



美华论坛
www.mhjy.net

- 近千本**MBA**职业经理教程免费下载
 - -----请速登陆：www.mhjy.net

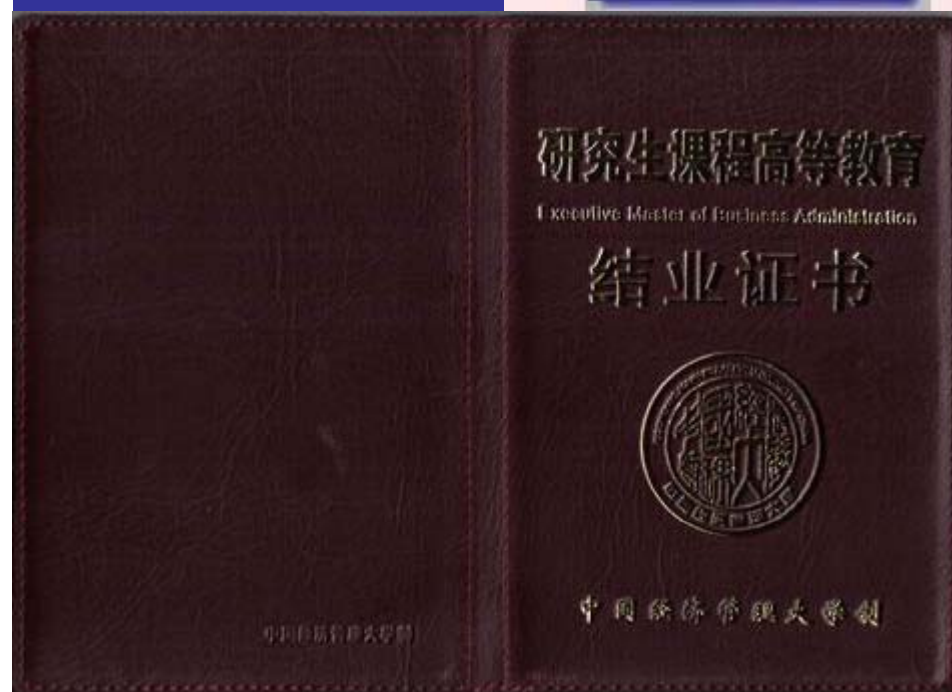
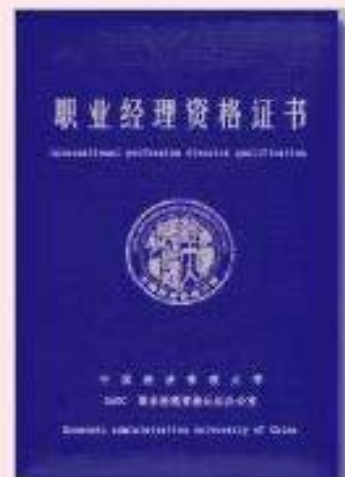
全国职业经理MBA双证班

精品课程 火热招生

函授学习 权威双证 全国招生 请速充电



- 近千本MBA职业经理教程免费下载
- -----请速登陆: www.mh jy.net



美华论坛
www.mhjj.net

全国Mini-MBA职业经理双证班



精品课程 权威双证 全国招生 请速充电

你可能准备跳槽或者求职, 却为缺少行业经验和专业证书而被用人单位百般挑惕!

你可能目前衣食无忧, 但随着年龄的增长和社会竞争压力的增大, 因为得不到专业的全新培训而失去竞争的机会和面临被淘汰的危机。

美华教育携手中国经济管理大学面向全国举办迷你 MBA 职业经理双证书班, 毕业颁发双证书。

招生专业及其颁发证书

认证项目	颁发双证	学费
全国《职业经理》MBA 高等教育双证书班	高级职业经理资格证书+2 年制 MBA 高等教育研修结业证书	1280 元
全国《人力资源总监》MBA 双证书班	高级人力资源总监职业经理资格证书+2 年制 MBA 高等教育研修证书	1280 元
全国《市场总监》MBA 高等教育双证书班	高级市场总监职业经理资格证书+2 年制 MBA 高等教育研修结业证书	1280 元
全国《酒店经理》MBA 高等教育双证班	高级酒店管理职业经理资格证书+2 年制 MBA 高等教育研修结业证书	1280 元
全国《营销经理》MBA 高等教育双证班	高级营销经理资格证书+2 年制 MBA 高等教育研修结业证书	1280 元
全国《企业培训师》MBA 高等教育双证班	企业培训师高级资格认证毕业证书+2 年制 MBA 高等教育研修证书	1280 元
全国《财务总监》MBA 高等教育双证班	高级财务总监职业经理资格证书+2 年制 MBA 高等教育研修结业证书	1280 元
全国《品质经理》MBA 高等教育双证班	高级品质管理职业经理资格证书+2 年制 MBA 高等教育研修结业证书	1280 元
全国《生产经理》MBA 高等教育双证班	高级生产管理职业经理资格证书+2 年制 MBA 高等教育研修结业证书	1280 元
全国《营销策划师》MBA 双证书班	高级营销策划师高级资格认证证书+2 年制 MBA 高等教育研修证书	1280 元
全国《物流经理》MBA 高等教育双证班	高级物流管理职业经理资格证书+2 年制 MBA 高等教育结业证书	1280 元
全国《项目经理》MBA 高等教育双证班	高级项目管理职业经理资格证书+2 年制 MBA 高等教育研修结业证书	1280 元
全国《企业总经理》MBA 高等教育双证班	全国企业总经理高级资格证书+2 年制 MBA 高等教育研修结业证书	1280 元



【授课方式】 全国招生、函授学习、权威双证

我校采用国际通用3结合的先进教育方式授课（远程函授+教学电子光盘自修+网络学院持续视频学习）



【颁发证书】 学员毕业后可以获取权威双证书与全套学员学籍档案

- 1、毕业后可以获取相应专业钢印《高级职业经理资格证书》;
- 2、毕业后可以获取2年制的《MBA研究生课程高等教育研修结业证书》;



【证书说明】

1. 证书加盖中国经济管理大学钢印和公章（学校官方网站电子注册查询、随证书带整套学籍档案）；
2. 毕业获取的证书与面授学员完全一致，无“函授”字样，与面授学员享有同等待遇，证书是学员求职、提干、晋级的有效证明；。



【学习期限】

3个月（允许有工作经验学员提前毕业，毕业获取证书后学校仍持续辅导2年）



【收费标准】

全部费用1280元（含教材光盘、认证辅导、注册证书、学籍注册等全部费用）

函授学习为你节省了大量的宝贵的学习时间以及昂贵的MBA导师的面授费用，是职业经理人首选的学习方式。



【招生对象】

- 1、对管理知识感兴趣，具有简单电脑操作能力（有2年以上相应工作经验者可以申请提前毕业）。
- 2、年龄在20—55岁之间的各界管理知识需求者均可报名学习。



【教程特点】

- 1、完全实战教材，注重企业实战管理方法与中国管理背景完美融合，关注学员实际执行能力的培养；
- 2、对学员采用1对1顾问式教学指导，确保学员顺利完成学业、胸有成竹的走向领导岗位；
- 3、互动学习（专家、顾问24小时接受在线咨询，第一时间回答学员的提问和咨询）



【考试说明】

1. 卷面考核：毕业试卷是一套完整的情景模拟试卷（与工作相关联的基础问卷）
2. 论文考核：毕业需要提交2000字的论文（学员不需要参加毕业论文答辩但论文中必修体现出5点独特的企业管理心得）
3. 综合心理测评等问卷。



【颁证单位】

中国经济管理大学经中华人民共和国香港特别行政区批准注册成立。目前中国经济管理大学课程涉及国际学位教育、国际职业教育等。学院教学方式灵活多样，注重人才的实际技能的培养，向学员传授先进的管理思想和实际工作技能，学院会永远遵循“科技兴国、严谨办学”的原则不断的向社会提供优秀的管理人才。



【承办单位】

美华管理人才学校是中国最早由教委批准成立的“工商管理MBA实战教育机构”之一，由资深MBA教育专家、教育协会常务理事徐传有教授担任学校理事长。迄今为止，已为社会培养各类“能力型”管理人才近10万余人，并为多家企业提供了整合策划和企业内训，连续13年被教委评选为《优秀成人教育学校》《甲级先进办学单位》。办学多年来，美华人独特的教学方法，先进的教学理念赢得了社会各界的高度赞誉和认可。



【咨询电话】13684609885 0451--88723232 88342620

【咨询教师】王海涛 郑毅



【报名须知】

- 1、报名时请直接邮寄4张2寸免冠近照（要求蓝色背景）和一张身份证复印件
- 2、报名登记表格下载后详细填写并发送邮件至 xchy007@163.com 或者传真至0451—88342620
- 3、交费后及时电话通知招生办确认，以便于收费当日学校为你办理教材邮寄等入学手续。



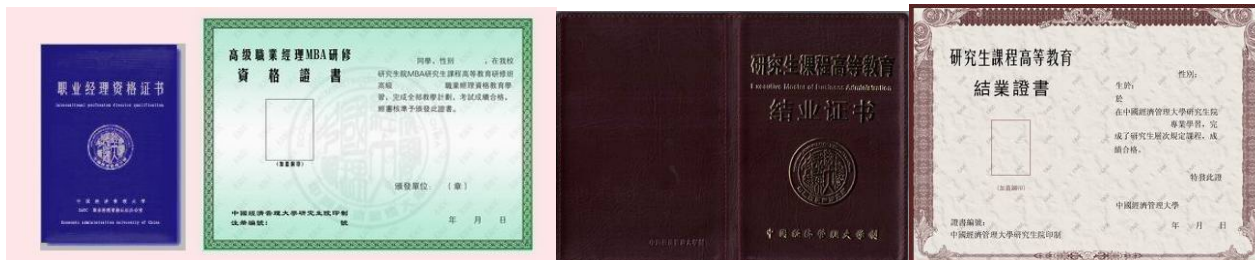
【报名地址】哈尔滨市道外区南马路 120 号职工大学 109 室美华教育（ 邮政编码：150020）



【证书样本】(全国招生 函授学习 权威双证 请速充电)

(高级职业经理资格证书样本)

(两年制研究生课程高等教育结业证书样本)



【学费缴纳方式】

方式一	邮局邮寄	邮寄地址：哈尔滨市道外区南马路 120 号职工大学 109 室 邮政编码：150020
方式二	学校帐号	学校帐号：184080723702015 开户银行：哈尔滨银行龙江支行 企业户名：哈尔滨市道外区美华管理人才学校
方式三	交通银行 (太平洋卡)	帐号：40551220360141505 户名：王海涛 开户行：交通银行哈尔滨分行信用卡中心
方式四	邮政储蓄 (存折)	帐号：602610301201201234 户名：王海涛 开户行：哈尔滨道外储蓄中心
方式五	中国工商银行 (存折)	帐号：3500016701101298023 户名：王海涛 开户行：哈尔滨市道外区靖宇支行

可以选择任意一种方式缴纳学费，建议使用第五种方式（中国工商银行，比较方便快捷）收到学费的当天，学校就会用邮政特快的方式为你邮寄教材和考试问卷。



认证系列：高级职业经理资格认证、人力资源总监、营销经理、财务总监、企业培训师、酒店经理、品质经理、生产经理、物流经理、项目经理、市场总监、营销策划师等学习认证系列。

颁发双证：通用高级经理资格证书 + MBA 高等教育研修结业证书 (含 2 年全套学籍档案)

证书说明：证书全国通用、国际互认、电子注册，是提干、求职、晋级、移民的有效依据

学习期限：3 个月 (允许工作经验丰富学员提前毕业) **收费标准：**全部学费 **1280** 元

咨询电话：13684609885 0451- 88723232 88342620 **邮箱：**xchy007@163.com

学校网站：www.mhjj.net **颁证单位：**中国经济管理大学 **承办单位：**美华管理人才学校

全国招生 函授教育 颁发双证 权威有效



上一张



下一张

结束



【学习目标】

谈判是有意识的社会活动，是利益双方就共同关心的或志趣相同的问题进行磋商，谈判的目的是协调利益冲突，实现共同利益。要求了解商务谈判的特点和内容，把握商务谈判的原则，灵活地运用商务谈判的理论。





上一张



下一张

结束



第一节 商务谈判的内涵及特点

一、谈判的内涵及特征

1. 谈判的含义

谈判是一种人们为了改变相互关系而交换意见，为了取得一致而相互磋商的行为和过程。





上一张



下一张

结束



第一节 商务谈判的内涵及特点

一、谈判的内涵及特征

2. 谈判的特点

(1) 谈判是实现和满足利益需求的行为

(2) 谈判是谈判者相互作用的过程

(3) 谈判是一种协商和协调过程





上一张



下一张

结束



第一节 商务谈判的内涵及特点

一、谈判的内涵及特征

3.谈判的构成要素

- 谈判主体
- 谈判客体
- 谈判目的





上一张



下一张

结束



第一节 商务谈判的内涵及特点

二、商务谈判的内涵及特征

1. 商务谈判的含义

商务谈判是在经济活动中，以经济利益为目的，因各种业务往来而进行的谈判。包括一切国内经济组织间的商务谈判及国内经济组织与国外经济组织间的涉外商务谈判。





上一张



下一张

结束



第一节 商务谈判的内涵及特点

二、商务谈判的内涵及特征

2.商务谈判的职能含义

- 商务谈判是企业实现经济目标的手段
- 商务谈判是企业获取市场信息的重要途径
- 商务谈判是企业开拓市场的重要力量
- 商务谈判有利于树立良好的企业形象





上一张



下一张

结束



第一节 商务谈判的内涵及特点

二、商务谈判的内涵及特征

3. 商务谈判的特征

- 经济利益为目的
- 对象可以自由选择，自由结合
- 影响因素复杂多变





上一张



下一张

结束



第一节 商务谈判的内涵及特点

三、商务谈判的内容

1. 合同之外的商务谈判

- 谈判时间
- 谈判地点
- 谈判议程
- 其他事宜





上一张



下一张

结束



第一节 商务谈判的内涵及特点

三、商务谈判的内容

2. 合同之内的商务谈判

- 价格（金额）
- 交易条件
- 合同条款



上一张



下一张

结束



第二节 商务谈判的原则

一、实事求是原则

- 实事

谈判根据应该是真实的、符合实际的, 采取的标准应该是客观的、公正的, 提出的要求应该是合理的、恰如其分的。





上一张



下一张

结束



第二节 商务谈判的原则

一、实事求是原则

- 求是

谈判中不仅要了解己方,还要了解对方,即知己知彼。在此基础上通过积极认真的思索与分析,寻求一个满足各方需要、平衡各方利益的最佳解决方案。





上一张



下一张

结束



第二节 商务谈判的原则

二、平等互利原则

- 谈判各方没有高低贵贱之分
- 谈判各方的需求都要得到满足





上一张



下一张

结束



第二节 商务谈判的原则

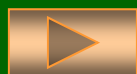
三、合法原则

商务谈判及合同签订的过程中,必须遵守国家法律和政策,对外商务谈判,还应当遵循国际法则及尊重对方国家有关法规。





上一张



下一张

结束



第二节 商务谈判的原则

四、 时效性原则

要保证谈判的效率和效益的统一。商务谈判要在高效中进行,不能搞马拉松式的谈判。



上一张



下一张

结束



第二节 商务谈判的原则

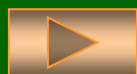
五、最低目标原则

遵循最低目标原则是谈判获得成功的基本前提。也就是说，谈判双方在不违背总体经济利益的原则下，按照双方的意愿各自可作适应的让步。





上一张



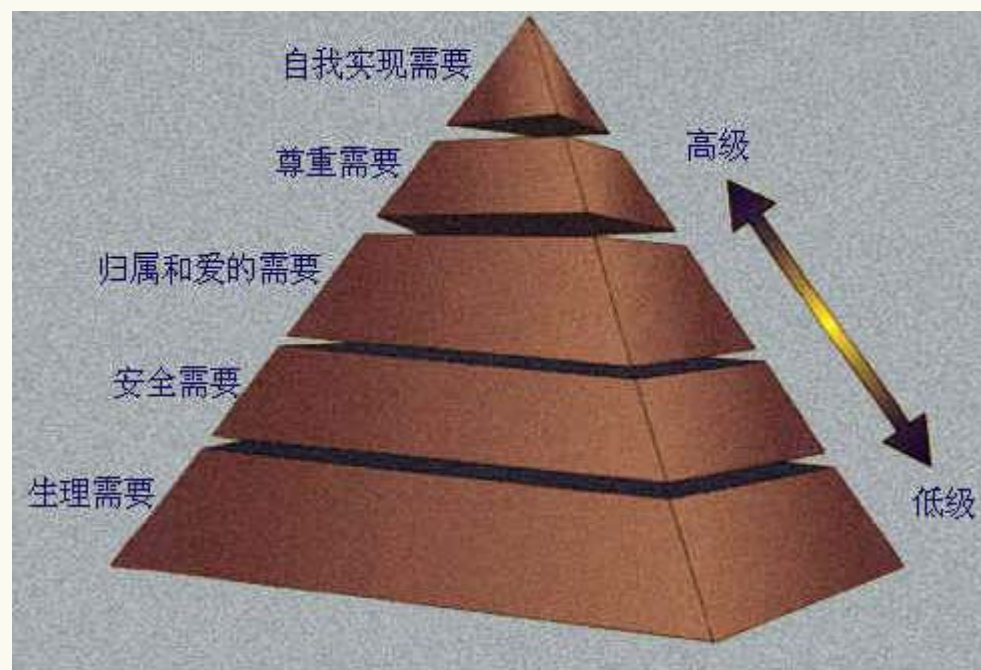
下一张

结束



第三节 商务谈判理论

一、谈判需要理论





上一张



下一张

结束



第三节 商务谈判理论

二、需要与谈判策略

- 顺从对方的需要
- 使对方服从其自身的需要
- 同时服从对方和自己的需要
- 违背自己的需要
- 损害对方的需要
- 同时损害对方和自己的需要





上一张



下一张

结束



第三节 商务谈判理论

三、商务谈判的“三方针”

- 谋求一致
- 皆大欢喜
- 以战取胜



上一张



下一张

结束



第三节 商务谈判理论

四、哈佛“原则谈判法”

- 把人与问题分开
- 着眼于利益而非立场
- 提出互相得益的选择方案
- 坚持使用客观标准





上一张



下一张

结束



第四节 商务谈判的成功模式

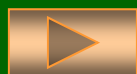
一、商务谈判的价值评判标准

- 商务谈判目的实现程度
- 商务谈判的效率
- 谈判后的人际关系





上一张



下一张

结束



第四节 商务谈判的成功模式

二、商务谈判的成功模式

1. “成功模式”的实施前提

树立正确的谈判意识





上一张



下一张

结束



第四节 商务谈判的成功模式

二、商务谈判的成功模式

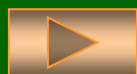
2. “成功模式”的构成

- 制订洽谈计划
- 建立洽谈关系
- 达成洽谈协议
- 履行洽谈协议
- 维持良好关系





上一张



下一张

结束



第四节 商务谈判的成功模式

二、商务谈判的成功模式

3. “成功模式”循环

“成功模式”的绝妙之处在于经过了五个步骤，可获得谈判的成功，而且本次循环可为下次循环成功打下坚实的基础。



上一张



下一张

结束



本章小结

- 谈判是一个过程，谈判的目的是协调利益冲突，实现共同利益。
- 商务谈判是在经济活动中，以经济利益为目的，因各种业务往来而进行的谈判。
- 谈判有则可循。谈判所应遵循的原则：实事求是、平等互利、合法、时效性、最低目标。
- 谈判需要理论，商务谈判要根据谈判双方的实际情况灵活地运用商务谈判理论、商务谈判策略，要推崇在友好、和谐气氛下“谋求一致”，“皆大欢喜”，力主避免采取冲突的“以战取胜”的方针。

