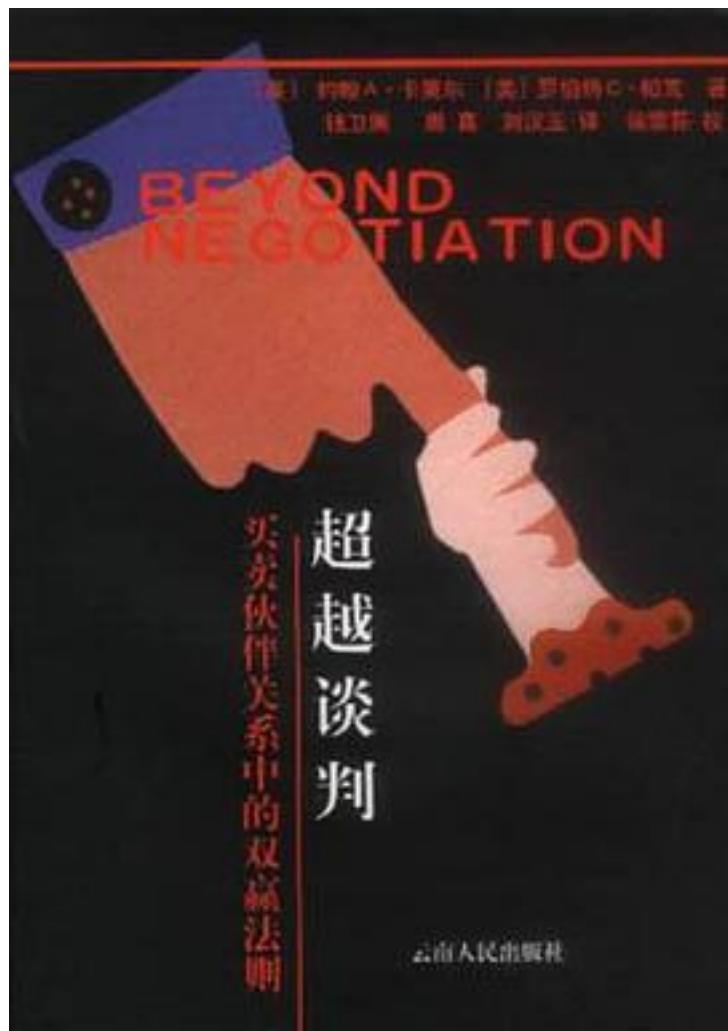


超越谈判



[超越谈判 下载链接1](#)

著者: (英) 卡莱尔／ (美) 帕克

出版者:云南人民出版社

出版时间:2001-09

装帧:平装

isbn:9787222030718

在西方社会，自八十年代后期以来，在激烈的市场竞争中，许多制造商由于价格和质量

缺乏竞争力而纷纷败下阵来，许多公司开始向他们的供货商要求实质性的降价和质量方面更大的改进。这种不断增加的单方面压力往往使买卖双方两败俱伤。《超越谈判》提出的观点是买方与卖方之间的合作较之他们之间竞争、对立的做法，是一种有利得多的成功战略。书中列举的大量实例使我们看到那些优秀的公司如何运用这一战略而达到成功。如何把满足用户需求作为他们之间合作的墓础，共同努力、使用户最终做出的决定对他们双方都有利，以此来保持自己在世界经济发展的剧烈竞争中立于不败之地。

《超越谈判》揭示了市场经济中客户与供货商之间相互依赖的关系，阐明他们之间不仅需要、而且能够建立一种健康的长期合作的互利关系，激励买卖双方为满足最终用户的需要而真诚合作，创建竞争机制优势，在商战中获格良好的业绩。

《超越谈判》一书的作者长期从事工商管理及真研究工作，在与商界形成的合作关系中，他们创建并实践了卓有成效的管理经营理念，本书正是这些管理经营理念的总结和介绍。

作者介绍：

译者简介：

钱卫国：云南省土产进出口公司，文学硕士。

周真：云南大学外国语学院，教授、文学硕士。

刘汉玉：云南师范大学外国语学院，副教授、文学硕主。

徐覃荪：云南大学外国语学院，副教授、文学硕士。

目录: 前言

导言

制造业——西方的灰姑娘工业

可持续发展的买卖

关系

合作的效果

第一章弥合竞争鸿沟——需要供应商的参与

通过制造进行竞争

通过合作进行竞争

第二章对抗方式何以不再奏效（假如它曾经奏效的话！）

商业交易——怎样影响着我们的工作方式

关系、价值和质量

人与生产

第三章买卖双

方的依存关系

相互依存

谈判关系

第四章风险和信任——发展相互关系

英美商业界的零和博弈

需要变革

《友善的生存法则》

第五章企业的发展——买卖双方关系的含义

企业发展的不同阶段

第一阶段：创业阶段

第二阶段：理性／科学化阶段

第三阶段：综合性阶段
采购商—供应商关系的含义
第六章企业发展买卖双方关系的战略
第五要素
挑战
解决方案
触点管理
发展共同点
第七章（为谈判）创造适宜的条件
建立专项工作组是第一步
创造适当的内部条件
清晰的发展规划
为供应商创造良好的环境
第八章墨守成规还是勇于探索
改变相互关系过程中的障碍
权利与责任
管理部门的参与
专项工作组与团队的发展
团队发展的各个阶段
小结
第九章总结
附录
香港地铁公司将军
澳会线工程
阿特拉斯门业公司的成功秘诀
· · · · · (收起)

[超越谈判_下载链接1](#)

标签

谈判

职业

日积月累——我的藏书

心理学

心理

评论

[超越谈判 下载链接1](#)

书评

[超越谈判 下载链接1](#)