

<<国际商务谈判>>

图书基本信息

书名：<<国际商务谈判>>

13位ISBN编号：9787111319917

10位ISBN编号：7111319915

出版时间：2011-1

出版时间：机械工业出版社

作者：仲鑫 编

页数：209

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>

前言

在过去的百年里，尤其是20世纪八九十年代以来，在经济全球化的大力推动下，各类国际商务活动得到了前所未有的快速发展。

根据世界贸易组织和联合国的统计数据，世界出口贸易总额由1995年的63365亿美元上升到2008年的198479亿美元；国际直接投资流出存量由1990年的17856亿美元上升到2008年的162057亿美元。

21世纪是开放的世纪，商品流动和资本流动如同无形的纽带，将不同国家和地区的生产、消费、分配紧密联系在一起，将各个独立经济体融入世界经济这个统一的整体中。

就我国而言，21世纪也是国际商务活动迅速发展的世纪。

带着改革开放30年的积累，抓住2001年底加入世界贸易组织的机遇，我国对外贸易出现了迅速增长。根据世界贸易组织官方统计，2004年我国货物和服务贸易进出口总额达到12882亿美元，超过日本成为世界第三贸易大国。

2007年我国货物出口额达到12180亿美元，超过同年美国的11632亿美元，成为世界第二大货物出口国。

2009年货物出口更是超过德国，达到12017亿美元，成为世界第一货物出口大国。

与此同时，流入我国的直接投资也迅速增加。

<<国际商务谈判>>

内容概要

本书分别从国际商务谈判的基本原则、理论基础、环境因素、信息准备、人员配备、阶段划分、策略选择、沟通技巧、风险规避、谈判礼仪等10个层面向读者介绍国际商务谈判的基本理论知识，其内容包含了国际商务谈判理论和实践层面的最新研究状况，力求全面、完整、系统地将国际商务谈判所涉及的知识范围展现在读者面前，具有较高的研究性和应用价值。

本书既可供国际贸易、工商管理、世界经济专业本科生、研究生学习研究，也可为广大涉外经济工作者提供一定指导和借鉴。

<<国际商务谈判>>

书籍目录

刚百第一章 国际商务谈判的基本原则 第一节 国际商务谈判的概念与特点 第二节 国际商务谈判的种类 第三节 国际商务谈判遵循的原则 本章小结 思考题第二章 国际商务谈判的理论基础 第一节 哲学理论与国际商务谈判 第二节 心理学理论与国际商务谈判 第三节 博弈论与国际商务谈判 本章小结 思考题第三章 国际商务谈判的环境因素 第一节 环境因素的种类 第二节 环境因素对国际商务谈判的影响 本章小结 思考题第四章 国际商务谈判的信息准备 第一节 信息准备的重要性 第二节 信息的收集 第三节 信息的处理 本章小结 思考题第五章 国际商务谈判的人员配备 第一节 选择谈判人员的原则与标准 第二节 选择谈判人员的渠道 第三节 谈判小组的构成、分工与配合 本章小结 思考题第六章 国际商务谈判的阶段划分第七章 国际商务谈判的策略选择第八章 国际商务谈判的沟通技巧第九章 国际商务谈判的风险规避第十章 国际商务谈判礼仪参考文献

<<国际商务谈判>>

章节摘录

插图：（二）商务谈判的概念谈判概念中涉及的利益冲突可以体现在许多方面，如政治利益冲突、经济利益冲突、军事利益冲突、文化利益冲突等，因此谈判根据其利益诉求的不同可以划分为政治谈判、军事谈判、商务谈判等。

其中，经济利益是最为核心和本质的利益，其他类型的利益冲突大多缘起于经济利益。

例如历次中东战争和冲突、以色列和叙利亚关于戈兰高地的政治军事冲突、近期哥本哈根气候峰会上的关于碳排放问题的争论等，事实上都可以归结于对石油、水、碳排放权（经济发展成本）等经济资源和利益的冲突。

而商务谈判就是为了解决这些经济利益冲突而产生的，为了协调改善谈判各方的经济关系和经济利益分配，围绕谈判标的物的交易条件通过信息交流进行的谈判行为。

根据商务谈判涉及经济内容的不同，又可分为货物贸易谈判、服务贸易谈判、技术贸易谈判、租赁谈判、经济合作谈判等。

（三）国际商务谈判的概念国际商务谈判是商务谈判的一种，指的是在对外经济贸易活动中，参与双方或者各方为了达成某标的物的交易而进行的磋商协调的过程。

国际商务谈判与一般商务谈判的区别显然在于其“国际”性，即参与方是分别来自不同国家之间的利益主体，为某经济利益开展跨越国界的磋商活动，并由此导致了其不同于一般商务谈判的特点。

<<国际商务谈判>>

编辑推荐

《国际商务谈判》：普通高等教育国际经济与贸易专业规划教材

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>