

<<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：9787300041100

10位ISBN编号：7300041108

出版时间：2002-11-1

出版时间：中国人民大学出版社

作者：白远

页数：149

字数：198000

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>

<<国际商务谈判>>

内容概要

本书分为三大部分：理论部分。

融合了国内外经典的谈判理论，从谈判动因、结构、利益、谈判力、信任、心理、文化、谈判类型等方面，运用模型和实例分析对影响谈判全过程的主要因素进行了比较全面的分析。

案例研究。

结合理论部分的讲解，提供相应的案例分析，所提供的案例主要是世界著名谈判案例，具有典型性和普遍指导意义。

有些案例是作者在对著名国际商务谈判长时间追踪调查的基础上完成的，如中美知识产权谈判、美日汽车谈判等；还有些案例取自作者所参与的谈判活动和实践。

模拟谈判。

模拟谈判的素材取自真实事例，经过必要的编写以适应课堂练习的需要。

学习者在谈判结束后可以比较实际谈判的结果和自己谈判的结果，以便收到更好的效果。

模拟谈判的目的是使学习者通过实际操练体会谈判理论的指导意义，获得比较接近实际的真实体验。

通过亲身实践获得的经验教训对他们来说更为生动、具体。

除模拟谈判外，每章结束后都有结合本章内容设计的思考与讨论题。

<<国际商务谈判>>

作者简介

白远，本科就读于北京第二外国语学院英语系，之后在日本、美国攻读硕士，主修世界经济。

现任教于北京第二外国语学院国际经济贸易学院，副教授，硕士生导师。

曾长期作为特聘专家受聘于世界银行中国农村改水项目国家项目办，先后参加多起大型投资和贸易谈判。

?

<<国际商务谈判>>

书籍目录

第一章 谈判动机与关键词语 ? 一、谈判 ? 二、冲突 ? 三、利益 ? 案例研究：松下电器公司 第二章 谈判程序与谈判结构 ? 一、谈判程序 ? 二、谈判结构 ? 案例研究：中美知识产权谈判 第三章 谈判的润滑剂 ? 一、确定谈判目标 ? 二、进行信息调研 ? 三、配备谈判组成员 ? 四、确定谈判地点 ? 模拟谈判：丝绸销售 ? 第四章 双赢理念 ? 一、传统理念 ? 二、赢-赢理念 ? 模拟谈判：旅馆销售 第五章 合作原则谈判法 ? 一、对事不对人 ? 二、着眼于利益而非立场 ? 三、制定双赢方案 ? 四、引入客观评判标准 ? 案例研究：谁是最大的赢家 ? 案例研究：全球环保首脑会议上的南北对峙 ? 第六章 利益分配法则 ? 一、个人利益与集体利益 ? 二、个人利益与集体和国家利益 ? 三、双层游戏规则 ? 案例研究：美日半导体谈判 第七章 谈判力及相关因素 ? 一、动机 ? 二、依赖 ? 三、替代 ? 四、谈判力策略的应用 ? 案例研究：石油合同谈判 ? 案例研究：美日汽车及汽车零部件谈判 第八章 信任法则 ? 一、如何决定信任与被信任 ? 二、决定信任与不信任的因素 ? 三、信任的效应 ? 案例研究：新产品的市场调研 ? 第九章 谈判者性格类型与谈判模式 ? 一、个性类型测试结果分析 ? 二、个性类型与谈判模式 ? 三、AC谈判模型 ? 四、博弈论与谈判中的合作 ? 测试题：个人性格类型测试 ? 案例研究：在曼哈顿购物 ? 第十章 两分法谈判与复杂谈判 ? 一、两分法谈判 ? 二、复杂谈判 ? 模拟谈判：二手车销售 ? 模拟谈判：格林银行 第十一章 文化模式与谈判模式 ? 一、文化 ? 二、文化模式 ? 三、与世界各国打交道 ? 模拟谈判：全球公司与高科技公司谈判

编辑推荐

本书在教学中结合国内外先进的教学方法，重点从以下几方面进行了尝试：在讲解理论的同时结合案例分析，并就案例中的问题再用理论进行分析，使学生通过课堂讨论真正理解所讲的知识。

全学期组织四五次模拟谈判，让每个学生都积极参与到谈判中。在谈判前要求学生进行认真的准备，谈判后根据学生达成的协议再进行具体分析，总结成功的经验和失败的教训。

我国学生由于受应试教育的影响，各自为战的能力较强而合作精神不足，这一点通过书中的个人性格类型测试可得到证实，这在国际经济合作日益成为经济领域主旋律的国际社会中，是一个重要的缺陷。

为加强学生的合作精神，课堂上的练习以及课后的案例分析作业都力求突出合作精神的培养，如通过分工合作的方式以小组为单位完成模拟谈判，共同完成案例分析作业，并在课堂上作集体报告等。

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>