

<<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：9787300094298

10位ISBN编号：7300094295

出版时间：2002-6

出版时间：白远 中国人民大学出版社 (2002-06出版)

作者：白远

页数：247

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

The book of International Business Negotiation has been compiled to contribute to high qualified negotiation specialists, who will possess necessary knowledge in both negotiation theories and practices. The objective of the book is in complete accordance

<<国际商务谈判>>

内容概要

本教材分为三大部分：理论部分：融合了国内外经典的谈判理论，从谈判动因、谈判结构、谈判组内部利益、谈判力、谈判双方的信任、谈判者心理、国际谈判文化模式、博弈论在谈判中的应用、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。

案例部分：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和研究成果，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的追踪调查的基础上完成的。

模拟谈判及思考题：模拟谈判的素材取自真实事例，经过必要的编写之后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，以收到更好的效果。

除模拟谈判外，每章结束后都有结合本章内容设计的思考题和练习题。

作者简介

白远，教授，硕士生导师，现任教于北京第二外国语学院国际经济贸易学院，担任副院长，主教国际商务谈判、国际贸易、当代世界经济（前三门为英语授课）和国际经济合作。

本科就读于北京第二外国语学院，之后在日本攻读硕士，主修世界经济，并在美国进修MBA课程。

主要研究领域为国际贸易（服务贸易）、国际直接投资，近5年发表论文40余篇，出版专著教材8部，主持北京市教委项目5项。

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

Chapter1谈判动机与关键概念谈判冲突利益得失案例研究：松下电器公司Chapter2谈判程序与结构谈判程序谈判的一般结构贸易谈判结构：案例研究I：对等性让步原则案例研究II：中美知识产权谈判Chapter3谈判润滑剂设定谈判目标信息调研配备谈判组成员谈判地点的确定模拟谈判：丝绸销售案例研究：谈判前准备工作的重要性Chapter4双赢原则传统理念赢——赢理念的引入——谈判界的一场革命怎样实现双赢案例研究：发展中国家与发达国家的争论Chapter5合作原则谈判法合作原则谈判法及其四个组成部分对事不对人着眼于利益而非立场创造双赢方案引入客观评判标准模拟谈判：旅馆销售案例研究：公司政策Chapter6利益分配法则需求理论需求理论在谈判中的应用国内谈判的三层利益双层游戏规则案例研究：英日半导体谈判Chapter7谈判力及相关因素（谈判力及谈判力的来源）（影响谈判力变化的因素）（谈判力策略的应用）（测量谈判力）（案例研究I：石油合同谈判）（案例研究：法律——谈判力的一个来源）Chapter 8（信任法则）（信任及其解释）（怎样决定一个人信任他人或者是被别人信任）（影响一个人信任或不信任行为倾向的决定因素）（信任的效应）（如何增进相互信任）（模拟谈判：新产品的市场调研）（案例研究：经理层的尴尬）Chapter 9（谈判者性格类型与谈判模式）（谈判者的性格类型）（个人性格类型与AC模型）（性格类型与谈判模式）（性格测试在谈判中的应用）（案例研究：在纽约曼哈顿购物）Chapter 10（博弈论及其在谈判中的应用）（博弈论及其基本假设和规则）（结果和矩阵排列）（囚徒困境）（合作目标的直接决定因素）（案例研究：不确定条件下的决策）Chapter 11（两分法谈判与价格谈判）（两分法谈判）（价格谈判和谈判区间）（模拟谈判：二手车销售）（案例研究：一个运用成本分析法的例子）Chapter 12（复杂谈判）（复杂谈判及其特点）（第三方的参与）（多方参与的谈判和谈判联合体）（模拟谈判：格林银行）（艾柯卡拯救克莱斯勒公司）Chapter 13（文化模式与谈判模式）（文化的定义）（文化模式）（在世界各地谈判）（模拟谈判：全球公司与高科技公司）（案例研究：IBM公司的一项文化研究项目及其成果）

章节摘录

A conflict is a dispute, disagreement or argument between two or more interdependent parties who have different and common interests. A conflict can block each other's ability to satisfy their interests. The definition of conflicts states three points, which can be specified as. First, parties in conflict are interdependent, which means there remains a kind of relationship developed by interrelated interests and concerns. There would be no conflict if two parties were not interrelated and had nothing to do with each other. Second, both different and common interests coexist, which appears to be illogical. However, if there are only contradictions and no sharing of common interests, negotiations become groundless and unnecessary. Third, two parties in conflict will naturally fight for each other's own interests and make every effort to gain more from the other side, as a result it will reduce gain of interest expected initially. People's attitudes toward conflicts differ greatly in certain contexts and are mixed in others. People who think negative of conflicts often cite devastating wars and fighting which caused huge loss of lives and property; those who conceive conflicts as positive often argue that conflicts can lead to innovation and social progress, such as computers created during the Second World War. Still there are some other people who take middle ground. However, concerning relation between conflicts and negotiations, such aspects are taken into consideration. communication, creativity, relationship and outcomes. Let's examine the four aspects in view of good and bad features of conflict (see table 1—1).

<<国际商务谈判>>

编辑推荐

《国际商务谈判》(英文版·第2版)每章结束后都有结合本章内容设计的思考题和讨论题。

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>