

<<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：9787300140926

10位ISBN编号：7300140920

出版时间：2011-8

出版时间：中国人民大学

作者：刘园 编

页数：261

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

在经济全球一体化的大背景之下，尽快培养出我国国际贸易的专业化、国际化人才，已经成为当前市场经济发展迫在眉睫的任务。

本着加强国际贸易学科建设、努力培养适应社会需要的贸易人才的理念，由对外经济贸易大学牵头，中国人民大学等校鼎力合作，并经过联合攻关，编写了这套适应新时期教学需要的国际贸易教材。

<<国际商务谈判>>

作者简介

刘园，对外经济贸易大学国际经贸学院教授，博士生导师。  
世界经济学会国际贸易与投资专业委员会副秘书长，北京市经济学协会理事，亚太研究会副会长，国际贸易学会理事，跨国公司研究会常务理事。

# <<国际商务谈判>>

## 书籍目录

- 第一章 国际商务谈判概述
  - 第一节 国际商务谈判的概念及特点
  - 第二节 国际商务谈判的种类
  - 第三节 我国国际商务谈判的基本原则
  - 第四节 国际商务谈判的基本程序
- 第二章 影响国际商务谈判的因素
  - 第一节 国际商务谈判中的环境因素
  - 第二节 国际商务谈判中的法律因素
  - 第三节 国际商务谈判中的心理因素
- 第三章 国际商务谈判前的准备
  - 第一节 国际商务谈判人员的组织与管理
  - 第二节 国际商务谈判前的信息准备
  - 第三节 谈判目标的确定
  - 第四节 谈判方案的制定
  - 第五节 模拟谈判
  - 第六节 确定谈判中各交易条件的最低可接受限度
- 第四章 国际商务谈判各阶段的策略
  - 第一节 国际商务谈判策略概述
  - 第二节 开局阶段的策略
  - 第三节 报价阶段的策略
  - 第四节 磋商阶段的策略
  - 第五节 成交阶段的策略
  - 第六节 处理僵局的策略
- 第五章 国际商务谈判中的技巧
  - 第一节 国际商务谈判中的技巧概述
  - 第二节 国际商务谈判中“听”的技巧
  - 第三节 国际商务谈判中“问”的技巧
  - 第四节 国际商务谈判中“答”的技巧
  - 第五节 国际商务谈判中“叙”的技巧
  - 第六节 国际商务谈判中“看”的技巧
  - 第七节 国际商务谈判中“辩”的技巧
  - 第八节 国际商务谈判中“说服”的技巧
- 第六章 国际商务谈判礼仪
  - 第一节 国际商务谈判礼仪惯例
  - 第二节 日常交往礼仪
- 第七章 文化差异对国际商务谈判的影响
  - 第一节 影响国际商务谈判风格的文化因素
  - 第二节 美洲商人的谈判风格、礼仪与禁忌
  - 第三节 欧洲商人的谈判风格、礼仪与禁忌
  - 第四节 亚洲商人的谈判风格、礼仪与禁忌
  - 第五节 大洋洲商人和非洲商人的谈判风格、礼仪与禁忌
- 第八章 国际商务谈判风险管理
  - 第一节 国际商务活动的风险分析
  - 第二节 国际商务风险的预见与控制
  - 第三节 规避风险的手段

<<国际商务谈判>>

第九章 现代谈判理论和思想

第一节 博弈论及其在谈判中的应用

第二节 理性谈判

参考文献

## 章节摘录

版权页：插图：2) 对客商资本信用和履约能力进行审查。

一般来说，前来洽谈的客商可能是公司的董事长、总经理，但更多情况下则是公司内部的某一部门的负责人。

如果来者是该公司内部的某一部门的负责人，那么就存在一个代表资格或签约资格的问题。

事实上，并非一家公司或企业中的任何人都可以代表该公司或企业对外进行谈判和签约。

从法律的角度来讲，只有董事长和总经理才能代表其公司或企业对外签约，而公司或企业对其工作人员超越授权范围或根本没有授权而对外所承担的义务是根本不负任何责任的，这就需要严格把关，以防患于未然。

(2) 对谈判对方公司性质和资金状况的审查。

这种情况上面已略有涉及。

从法律上来看，企业的组织形式主要有独资企业、合伙制企业、公司制企业等多种。

由于企业的类型不同，其法律性质、经营管理方式和经济上的利弊也各不相同。

具体地讲，独资企业和合伙企业一般不是法人，不具备法律上独立的人格，出资者以个人的全部财产对企业的债务承担无限责任。

这类企业在西方国家中数量众多，但大多规模小，且资金有限。

公司制企业主要包括有限责任公司和股份有限公司两大类。

有限责任公司和股份有限公司在法律上具有独立人格，是独立法人，享有民法上的权利和义务，可用公司的名义在法院起诉和应诉。

每个股东对企业的债务承担仅以其出资额为限。

这两类公司之间的差别在于前者发行的股票不能在股票市场上进行交易，不能公开向社会募集资本，股东的人数以及股份的转让也受到一定的限制。

相比而言，股份有限公司比有限责任公司更适合于社会化大生产的需要。

因此，在西方各国的社会经济生活中，股份有限公司起着十分重要的作用，是各国企业组织形式中最重要的一种。

我国同国外的企业合作，大多数也是与国外的股份有限公司进行的合作，但各股份有限公司的资本总额多寡不一，所设公司只要认购股票金额达到了法定的最低金额，并按一定的程序办理注册，公司就可以成立。

关于法定最低金额，各国规定不一，法国规定为50万法郎，英国规定为5万英镑，而美国有些州规定为1000美元，甚至有些州认为1美元即可，日本对有限责任公司的最低金额规定为10万日元。

因此，在谈判前不但要了解对方公司的性质，还需要了解对方公司的资本状况。

(3) 对谈判对手公司的营运状况和财务状况的审查。

如果谈判对手是买方，卖方必须迅速地了解对方的经营状况与财务状况，判断对方的购买力、可能的付款期限、付款方式等。

企业的经营状况与财务状况不完全一致，有的甚至有较大差异。

其中，财务状况是指企业自有资金是否充裕，是否有足够的支付能力，盈利率的高低，固定资产的现状及其折旧程度等有关资金、盈利的总体评价；经营状况是指产品的生产、销售状况等有关经营方面的评价。

即使是一个注册资本很大的股份有限公司，也会由于经营不善、负债累累而濒临破产或实际已破产。

根据大多数国家的公司法和破产法的规定，公司一旦破产，股东对公司的债务承担仅以其持有股票所代表的金额为限。



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>