

<<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：9787300146423

10位ISBN编号：7300146422

出版时间：2004-6

出版时间：中国人民大学出版社

作者：白远

页数：199

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

本教材大致由三部分组成，即理论、案例和模拟谈判与问题讨论。

理论部分主要阐述了谈判活动发生的动因、谈判结构与类型；案例部分提供了一些世界著名商务谈判实例，放在每章的开头或章末，分别起引导学生学习和巩固所学知识的作用；模拟谈判的素材大多取自真实事例，以使学生获得比较接近实际的真实体验。

本书历经修订，淡化了理论阐述，强调实务操作，更加适合高职高专学生使用。

<<国际商务谈判>>

书籍目录

- 第一章 谈判发生的原理
 - 第一节 谈判概述
 - 第二节 什么是谈判
 - 第三节 冲突与谈判
 - 第四节 利益差异与谈判
- 第二章 谈判程序与谈判结构
 - 第一节 谈判程序
 - 第二节 谈判的一般结构
 - 第三节 贸易谈判结构
 - 第四节 结束商务谈判
- 第三章 谈判从准备开始
 - 第一节 制定谈判目标
 - 第二节 调研谈判信息
 - 第三节 配备谈判组成员
 - 第四节 选择谈判地点
- 第四章 两分法谈判与复杂谈判
 - 第一节 两分法谈判
 - 第二节 第三方参与的谈判
 - 第三节 多方参与的谈判
- 第五章 商务谈判的类型和内容
 - 第一节 商品买卖谈判
 - 第二节 国际技术贸易谈判
 - 第三节 组建合资企业的谈判
 - 第四节 电子商务谈判
- 第六章 对立统一与知己知彼、攻心为上——中国古代谈判思想
 - 第一节 谈判中对立统一的哲学思想
 - 第二节 中国古代谈判思想中的军事战略思想
- 第七章 双赢理念与合作原则谈判法——西方现代谈判思想
 - 第一节 谈判界的革命——双赢理念的引入
 - 第二节 合作原则谈判法
- 第八章 谈判力及其决定因素
 - 第一节 谈判力概述
 - 第二节 相对谈判力与其三个变量的关系
- 第九章 谈判者的性格类型与谈判模式
 - 第一节 谈判者的性格类型
 - 第二节 个人性格类型与谈判模式
- 第十章 谈判者的语言艺术与思维艺术
 - 第一节 谈判者的语言艺术
 - 第二节 谈判者的思维艺术
- 第十一章 文化模式与谈判模式
 - 第一节 文化与文化交流
 - 第二节 文化模式与商务谈判
 - 第三节 国际商务谈判实践
- 第十二章 与世界各国的商人打交道
 - 第一节 在北美谈判

<<国际商务谈判>>

第二节 在西欧谈判

第三节 在东欧谈判

第四节 在拉丁美洲谈判

第五节 在亚洲谈判

主要参考书目

<<国际商务谈判>>

章节摘录

版权页：插图：显而易见，松下公司与飞利浦公司之间在谈判力上存在着巨大的差异。

松下公司是一个发展中的小公司，而飞利浦早已是世界电器制造业中的巨人，松下公司不得不依赖飞利浦公司得到它急需的技术。

谈判一开始，飞利浦公司就充分利用它的优势，展开咄咄逼人的攻势，提出了许多苛刻的要求和条件。

飞利浦公司提出，对松下公司的技术援助费要达到松下公司销售额的7%；专利转让费的要价是55万美元，并且必须一次付清。

草拟的其他条款也明显地倾向于飞利浦公司一方，而对松下公司是相当严厉和苛刻的，例如条款规定，松下公司若违反合同或在执行合同时出现纰漏的话就要受到处罚，甚至被没收机器，而对飞利浦公司的违约责任的规定则含混不清。

经过艰苦的谈判，松下公司虽然成功地将技术援助费从松下公司销售额的7%下降到4.5%，但是飞利浦公司坚决不肯在专利转让费问题上作任何让步。

松下幸之助面临着巨大的挑战和两难的抉择。

如果答应对方的条件就意味着将他本人和公司置于巨大的风险之中，因为当时松下公司的资产总额不过5亿日元，而55万美元的专利转让费已相当于2亿日元，几乎是松下公司全部家当的一半，一旦有什么意外发生就意味着公司的破产。

然而如果不同意对方的要求，则会导致谈判破裂，松下公司将失去一次宝贵的机遇和一个重要的合作伙伴。

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>