

<<国际贸易合同实务>>

图书基本信息

书名：<<国际贸易合同实务>>

13位ISBN编号：9787300164878

10位ISBN编号：7300164870

出版时间：黄艺 中国人民大学出版社 (2013-03出版)

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>

<<国际贸易合同实务>>

书籍目录

第一章 国际货物买卖合同概述 第一节 合同概述 第二节 国际货物买卖合同 第三节 实用英语词汇 第二章 国际货物买卖合同的磋商 第一节 合同的当事人 第二节 合同的订立 第三节 国际货物买卖合同谈判 第四节 实用英语词汇 第三章 国际货物买卖合同的起草 第一节 合同的设计 第二节 合同的结构 第三节 国际货物买卖合同中英语的使用 第四节 实用英语词汇 第四章 国际货物买卖合同的履行 第一节 国际货物买卖合同的成立与生效 第二节 合同当事人的权利和义务 第三节 合同的变更、转让与终止 第四节 实用英语词汇 第五章 国际贸易合同中货物所有权和风险转移 第一节 货物所有权的转移 第二节 货物风险的转移 第三节 实用英语词汇 第六章 国际贸易合同的违约与救济 第一节 违约的分类及其意义 第二节 违约的救济方法 第三节 买方单独采取的补救措施 第四节 违约下的特殊处理 第五节 实用英语词汇 附录一 合同范本 附录二 联合国国际货物销售合同公约 参考文献

<<国际贸易合同实务>>

章节摘录

版权页： 人员组织的要点： 第一，谈判班子根据谈判的性质、对象、重要程度、复杂程度来定，一般不超过8人。

第二，谈判人员层次结构的确定：第一层是主谈人；第二层是专业分工人员；第三层是书记员或打字员及后勤人员。

第三，明确谈判纪律，加强组织保障。

第四，明确分工和职责。

第五，明确主谈人特殊的权力和资格。

5.战前模拟 模拟谈判既是对谈判组织执行力的强化，又是检验谈判计划可行性、周密性的手段。

战前模拟有利于事前总结经验和教训，进行危机控制，提高谈判的成功率。

（二）开局阶段 开局是谈判双方面对面接触，谈判开始的阶段。

主要内容是营造气氛，交换意见，相互摸底。

这个阶段时间短，虽然不涉及实质问题，但会给整个谈判定下基调。

1.营造洽谈气氛 开局时的谈判气氛，奠定了整个谈判的基础。

对整个谈判过程都会产生强烈的影响，成熟的谈判人员应对此高度重视，并充分利用，尽量使开局阶段的形势向有利于我方（或者是双方）的方向发展。

因此，为了营造合作的良好气氛，每个谈判人员都应该在营造气氛的过程中发挥自己的主观能动作用，积极、主动地去营造和谐的气氛，谈判人员应该做到以下几点（营造良好谈判气氛的注意点）： 第一，注意目光的接触。

谈判人员应该径直步入会场，以开诚布公的、友好的态度出现在对方面前，肩膀要放松，目光的接触表现出可信、可亲和自信。

第二，注意手势和触碰行为。

倘若说商务交流也有通货的话，那握手便是国际商贸往来中使用最频繁的货币“美元”。

过去，伸出友谊之手，表示你没有携带武器。

今天，握手象征着尊敬和信任。

双方见面时，谈判人员应该毫不迟疑地伸右手与对方相握。

<<国际贸易合同实务>>

编辑推荐

<<国际贸易合同实务>>

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>