

<<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：9787302208655

10位ISBN编号：7302208654

出版时间：2009-9

出版时间：清华大学出版社

作者：汤秀莲 编

页数：357

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>>

前言

当今世界，没有任何国家能够完全独立于世界经济之外，每个国家之间的经济都因与其他国家之间的贸易、投资而联系在一起。

在全球经济舞台上，中国近年来在经济上的迅猛增长，特别是加入WTO后，在国际经济舞台发挥着越来越重要的作用。

正如公共政策机构德国马歇尔基金会的贸易专家乔·吉南所说，“我们正在目睹一个新的力量极的出现，这种力量最终会在WTO被感受到，‘他们业已开始施展影响力’”。

在国际经济合作中，谈判作为合作双方沟通的正式渠道变得越来越重要。

2008年7月29日，美国《纽约时报》在题为“中国成为全球贸易谈判中举足轻重的角色”的文章中说，“随着持续7年的全球贸易谈判接近另一个高潮，中国成为谈判的中心角色”。

角色的转换使得中国需要大量优秀的国际商务谈判人才。

因为这种涉及国与国之间、一国政府与外国经济组织之间、不同国家企业之间的国际商务谈判，其谈判活动的构成、程序及技巧都不同于普通的国内商务谈判。

国际商务谈判是建立在国际贸易实务基础之上的，其谈判程序涉及询盘、发盘、还盘、接受，直至签订国际贸易合同等几个方面，而谈判内容涉及国际贸易的品质、数量、包装谈判，运输与保险谈判，价格条款谈判，托收与信用证谈判，商检、索赔、不可抗力与仲裁谈判等多个方面。

同时，由于谈判双方在语言、文化、背景方面的差异，了解和掌握不同国家的谈判风格和风俗习惯也会影响国际商务谈判的结果。

正是由于国际商务谈判的这种特殊性和重要性，才使得既具备国际贸易和商务基础理论知识，又具备商品推销与谈判技能，能适应现代企业人才需求，并具有良好的职业道德和敬业精神的谈判人员越来越受到市场的欢迎。

本书就是在这样一种需求背景下问世的。

国际商务谈判是理论与实践并重的科学，它集政策性、知识性、艺术性于一体。

从理论上讲，它的综合性强，涉及经济学、市场学、营销学、管理学、会计学、统计学、心理学、行为学、语言学、逻辑学等多门学科的内容，汇集和运用了多学科的基础知识和科研成果。

从实践上看，它是一门注重实践，讲求实用，重在解决实际问题的应用科学。

国际商务谈判是国内商务谈判的延伸，是国际商务活动的重要组成部分，也是本书侧重的研究方向。

在内容选择和体例安排上，本书确定了三个基本原则。

第一，内容上求新。

尽量吸收国际商务谈判领域比较成熟的新的研究成果，介绍实践中成功的新理论与新方法。

第二，强调开放性。

在充分吸收我国市场经济理论研究和实践取得的新成果、新经验的同时，积极借鉴国外先进的、有价值的国际商务谈判的理论与实践成果。

第三，突出案例教学。

适应国际商务谈判案例式教学与启发式教学的新要求，在国际商务谈判的内容中加大案例的分量，集中了众多经典的国际商务谈判案例，系统地分析了一个完整国际商务业务谈判过程涉及的谈判技能，帮助读者思考案例中的情景，思考主要技能在案例中的运用方法，深化对主题的理解。

<<国际商务谈判>>

内容概要

全书分为四篇十一章。

第一篇国际商务谈判概论，包括国际商务谈判的发展历史、国际商务谈判的基础知识、基本程序和内容、国际商务谈判中的思维、心理与需求、国际商务谈判的人员素质等。

第二篇国际商务谈判实务，包括国际商务谈判的准备和谈判的过程，第三篇国际商务谈判策略与沟通艺术。

第四篇国际商务谈判的礼仪、礼节与习俗。

本书可作为高等院校国际经济与贸易专业的教学用书，还可供广大从事国际商务工作的人士阅读。

<<国际商务谈判>>

书籍目录

第一篇 国际商务谈判概论 第一章 国际商务谈判发展历史 第一节 古代的国际商务谈判
 第二节 近代、现代的国际商务谈判 第二章 国际商务谈判基础知识 第一节 国际商务谈判的
 含义 第二节 商务谈判的指导思想及其运用 第三节 国际商务谈判的特征及特殊性 第四
 节 国际商务谈判的基本原则 第五节 国际商务谈判的构成要素 第六节 国际商务谈判的类
 型 第三章 国际商务谈判的基本程序和内容 第一节 国际商务谈判的基本程序 第二节 国
 际商务谈判的内容 第四章 国际商务谈判的人员素质 第一节 谈判人员的个人素质 第二节
 商务谈判的群体构成 第三节 商务谈判的人员管理 第二篇 国际商务谈判实务 第五章 国际
 商务谈判的准备 第一节 国际商务谈判环境的调查 第二节 信息的准备 第三节 方案的
 准备 第四节 其他准备 第六章 国际商务谈判的过程 第一节 国际商务谈判的开局阶段
 第二节 国际商务谈判的磋商阶段 第三节 成交阶段 第三篇 国际商务谈判策略与沟通艺术
 第七章 国际商务谈判策略 第一节 国际商务谈判策略概述 第二节 国际商务谈判开局策略
 第三节 国际商务谈判磋商策略 第四节 国际商务谈判僵局的突破策略 第五节 国际商
 务谈判的攻防策略 第八章 国际商务谈判的沟通艺术 第一节 国际商务谈判中的语言表达
 第二节 国际商务谈判语言沟通的技巧 第三节 国际商务谈判非语言沟通 第四篇 国际商务谈判
 的礼仪、礼节与习俗 第九章 商务谈判礼仪 第一节 迎送礼仪 第二节 会见礼仪 第三
 节 洽谈礼仪 第四节 宴请与赴宴礼仪 第五节 签约礼仪 第六节 其他礼仪 第十章
 商务谈判礼节 第一节 日常交往礼节 第二节 见面礼节 第三节 电话礼节 第四节
 其他礼节 第十一章 国际商务谈判的风格与习俗 第一节 文化习俗与谈判风格 第二节
 不同国家和地区的谈判风格 第三节 与不同谈判风格国家和地区人谈判的应对技巧 第四节
 各国的主要习俗与禁忌参考文献

章节摘录

插图：第一篇 国际商务谈判概论第一章 国际商务谈判发展历史第一节 古代的国际商务谈判从古代到现代，随着国际经济关系从简单的物物交换发展成各种要素错综复杂的社会化大生产，国际商务谈判的形式、内容、程序、手段也相继发生了巨大的变化。

一、商、周、春秋、两汉时期从商周到春秋再到两汉，是一个社会生产力不断发展的时期，商品交换的对象不断增加，经济贸易活动范围不断扩大，谈判的水平也不断提高。

在我国商朝后期，手工业已得到相当的发展，交换开始出现并逐渐扩大。

到了西周初年，手工业生产种类更多，分工更细，并形成规模较大的早期市场。

例如，周成王五年，越裳氏国曾派使者携带大量物品到中国来开展贸易，这是历史上最原始的国与国之间的贸易。

这种贸易不论多么简单，都是双方一次次讨价还价的过程，都会各自提出认为对自己合适的条件，寻求共同的结合点，彼此接受成交。

这些行为就构成了最早的国际商务谈判的某种形式。

春秋时期，交换的对象随社会生产力的发展不断增多，经济贸易活动范围更加扩大，谈判的水平也随之提高。

例如，公元前651年的“葵丘之会”经过齐、鲁、宋、卫、郑、许、曹七国国君的谈判，彼此间达成了“不可壅塞水源，不可阻碍各地粮食流通……”的协议。

<<国际商务谈判>>

编辑推荐

《国际商务谈判》：内容求新，尽量吸收国际商务谈判领域新的比较成熟的研究成果。强调开放性，在充分吸收我国市场经济理论研究和实践中取得的新成果、新经验的同时，积极借鉴国外的先进的有价值的国际商务谈判的理论与实践成果。突出案例教学，适应国际商务谈判案例式教学与启发式教学的需要。本套教材突出理论和实务相结合，立足于摒弃传统本版教材内容陈旧的窠臼。破解外版教材脱离中国国情的困境，站在一个新的地平线上，构造一个新坐标系，为中国的国际贸易教材作全新的诠释，打造中国国际贸易教育新的权势。

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>