

<<国际商务谈判教学案例>>

图书基本信息

书名：<<国际商务谈判教学案例>>

13位ISBN编号：9787501782406

10位ISBN编号：7501782407

出版时间：2010-1

出版时间：中国经济出版社

作者：李雪梅

页数：243

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>

<<国际商务谈判教学案例>>

前言

经过近三十年的发展，商务谈判的理论与实践逐渐形成了一门新的应用型专业学科，随着国际商务谈判在政府机构、各跨国公司和企事业单位的商务活动中扮演着越来越重要的角色，商务谈判也逐渐发展成为一种职业。

为了使学生更好的综合运用课程所学知识，更好地与社会、国际接轨，众多高校、学术机构、社会团体等均在校内外举办过“国际商务谈判模拟大赛”，期望为大学生提供理论实践，认识自我、锻炼自我、展示自我的交流平台；为社会培养出国际化、专业化、多样化，具有综合知识的优秀人才。

在学校和经济管理学院的支持下，北京交通大学“国际商务谈判模拟大赛”已经成功开展了五届，期间也多次参加校外比赛，并取得了骄人的成绩，积累了一些经验，在此将最近一次比赛的视频资料和相关分析，以及部分以往为比赛编写的赛题总结编辑成书，作为交大《国际商务谈判模拟》实践性教学范例，“高校国际商务谈判模拟大赛”竞赛项目成果，以飨读者，同时为《国际商务谈判》精品课程建设提供配套教材。

本书以北京交通大学“第五届国际商务谈判模拟大赛”为基础，对决赛、半决赛录像进行编辑，并配以文字分析。

视频影像资料包括决赛录像一场，半决赛录像一场，示范性表演赛两场。

<<国际商务谈判教学案例>>

内容概要

本书配有比赛实况录像光盘，以北京交通大学“第五届国际商务谈判模拟大赛”决赛、半决赛为案例，对四场国际商务谈判模拟比赛和示范性表演赛进行了全面分析，生动地阐述了国际商务谈判应具备的知识。

全书包含四章和三个附录，绪论概括地介绍了国际商务谈判及其特点、意义、作用、主要内容；第一章、第二章和第三章分别以“铁矿石价格模拟谈判”、“关于签约前针对第三方竞争的再谈判”和“代理进口俄罗斯钢材未能履约的索赔谈判”为案例，对谈判分析、谈判准备、谈判策划与方案制定等给出具可操作性的介绍，并对模拟谈判进行全程分析。

附录为“国际商务谈判模拟比赛组织实施方案”、“北京交通大学国际商务谈判模拟大赛简介”，以及“国际商务谈判模拟比赛题目”。

本书可用做《国际商务谈判》课程配套教材，亦可用做大学生参加商务谈判模拟比赛参考书，更可为有志于商务谈判的同仁提供一定帮助。

<<国际商务谈判教学案例>>

作者简介

李雪梅，女，1967年生于黑龙江省哈尔滨市，副教授。

理学学士、工学硕士、管理学博士，先后就职于企业、政府、公司、大学，涉及计算机、教育、交通运输、医药、网络、建筑等行业。

现就职于北京交通大学经济管理学院，讲授《国际商务谈判》课程近10年，并指导大学生参加校内外国际商务谈判比赛，屡获佳绩，目前为中国管理现代化研究会国际商务谈判业务委员会专家。

同时，从事科学研究，研究领域主要集中于综合交通、城市交通、产业经济等。

在国内外专业学术期刊上发表学术论文40余篇，其中EI/ISTP检索20余篇。

主持和作为主要完成参加科研项目20余项，其中国家自然科学基金项目2项，省部级项目10项，参编教材3部。

<<国际商务谈判教学案例>>

书籍目录

序0 绪论 0.1 国际商务谈判及其意义 0.2 国际商务谈判的特点 0.3 国际商务谈判的作用 0.4 国际商务谈判的主要内容 0.5 国际商务谈判模拟的注意事项1 铁矿石价格模拟谈判 1.1 题目：铁矿石价格谈判 1.2 谈判涉及背景介绍及分析 1.2.1 谈判背景介绍 1.2.2 谈判关键问题分析 1.3 模拟谈判的准备 1.3.1 价格谈判 1.3.2 谈判双方谈判实力的分析 1.4 谈判策划与方案制定 1.4.1 谈判人员的组合与分工 1.4.2 确定谈判目标 1.4.3 策划谈判谋略与技巧 1.5 模拟谈判 1.5.1 模拟谈判一 1.5.2 模拟谈判二 1.6 关注铁矿石谈判 1.7 相关概念名词解释2 关于签约前针对第三方竞争的再谈判3 代理进口俄罗斯钢材未能履约的索赔谈判附录1：国际商务谈判模拟比赛实施方案附录2：北京交通大学国际商务谈判模拟大赛简介附录3：商务谈判模拟参考题目书中表格索引

<<国际商务谈判教学案例>>

章节摘录

插图：一、政策性强国际商务谈判既是一种交易谈判，也是一项国际交往活动，具有较强的政策性。由于谈判双方的商务关系是两个国家或两个地区之间整体经济关系的一部分，常常涉及两国之间的政治关系和外交关系。

因此，在国际商务谈判中，当事人会面对两个或两个以上国家的法律、政策和政治权利等方面的问题。

这些法律和政策可能是不统一的，甚至是彼此直接排斥的。

所以，国际商务谈判必须贯彻执行国家的有关方针政策和外交政策，同时，还应注意别国政策，以及执行对外经济贸易的一系列法律和规章制度。

二、影响因素复杂多样国际商务谈判具有跨国家或跨地区性，组织利益受多方面因素制约，有政治、经济、文化、科技等客观因素，也有谈判主体的情绪、性格、知识、文化等主观因素。

国际商务谈判的风险因素较多。

在国际商务谈判中，除了要考虑运输风险、价格风险、商业信用风险以外，还要考虑安全风险、政治风险和外汇风险等。

因此，在国际商务谈判的准备阶段和谈判过程中，都应注意摸清对方的资信情况和经营能力，密切注意有关市场变化情况、外汇市场的走势以及国际风云的变化，并综合考虑对方国家（地区）对中国的政治态度和两国（地区）政府之间的经贸关系，以便在谈判过程中正确决策，避免失误。

三、遵循国际公约、国际惯例由于国际商务谈判的结果会导致商品和资产的跨国转移，必然会涉及国际贸易、国际结算、国际保险、国际运输等一系列问题。

由于不同国家之间在法律、贸易政策、商业习惯等方面存在着差异，因此，在国际商务谈判中要以国际商法为准则，以国际公约、国际惯例为基础。

谈判人员要熟悉各种国际惯例，熟悉对方所在国的法律条款，熟悉国际经济组织的各种规定和国际法，如《联合国国际货物买卖公约》、《国际贸易术语通则》等。

这些问题一般是国内商务谈判不会涉及的，应当引起国际商务谈判人员的特别重视。

<<国际商务谈判教学案例>>

编辑推荐

《国际产业转移与中国新型工业化道路》《国际商务谈判》精品课程建设配套教材，《国际商务谈判模拟》实践性教学范例，高校国际商务谈判模拟大赛竞赛项目成果。
理论与实践的完美结合,知识与技能的全面展现，智慧与激情的巅峰对决，校园与职场的无缝连接。

<<国际商务谈判教学案例>>

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>