

<<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：9787502626662

10位ISBN编号：7502626662

出版时间：2007-9

出版时间：中国计量

作者：赵宪军

页数：197

字数：308000

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

本书主要介绍了国际商务谈判的基础知识、策略、技巧、管理以及谈判主持和礼仪等内容。

本书立足国际商务活动的实践，总结多年来教学实践的经验，借鉴国内外一些专家学者的理论观点，注重理论与案例研究相结合，特别选择了目前较为实用的谈判案例，使读者能够体验谈判实战、分析谈判得失、借鉴他人的谈判经验和教训。

本书内容简明、系统，具有较高的可读性和启发性。

本书可作为大专院校国际商务谈判课程的教材，同时也可作为商务人员从事国际商务谈判的参考书。

<<国际商务谈判>>

书籍目录

第一章 绪论 第一节 国际商务谈判的涵义及特点 第二节 国际商务谈判的构成 第二章 国际商务谈判的分类 第一节 谈判目标分类法 第二节 交易地位分类法 第三节 谈判项目所属部门分类法 第四节 交易地点分类法 第五节 谈判内容分类法 第三章 国际商务谈判策略 第一节 商务谈判策略的内涵及意义 第二节 商务谈判策略的分类 第三节 决定商务谈判策略的因素 第四章 国际商务谈判的程序及策略 第一节 商务谈判准备阶段的程序及策略 第二节 商务谈判开局阶段的程序及策略 第三节 商务谈判报价阶段的程序及策略 第四节 商务谈判磋商阶段的程序及策略 第五节 商务谈判结束阶段的程序及策略 第五章 国际商务谈判语言技巧 第一节 商务谈判语言的衡量标准 第二节 陈述的技巧 第三节 发问的技巧 第四节 辩的技巧 第五节 答复的技巧 第六节 听的技巧 第七节 看的技巧 第八节 说服的技巧 第六章 国际商务谈判沟通技巧 第一节 概述 第二节 与美洲商人的谈判沟通技巧 第三节 与亚洲商人的谈判沟通技巧 第四节 与欧洲商人的谈判沟通技巧 第七章 国际商务谈判的管理 第一节 谈判机构的设置 第二节 谈判的人事管理 第三节 谈判计划的制定 第四节 谈判的控制 第五节 谈判运作的保证 第八章 国际商务谈判的主持 第一节 主持人的职责 第二节 主持谈判的依据 第三节 主持谈判的步骤 第九章 国际商务谈判心理与伦理 第一节 商务谈判人员的心理 第二节 商务谈判中的伦理观 第十章 国际商务谈判礼仪 第一节 商务谈判会面礼仪 第二节 商务谈判过程中的礼仪 第三节 其他相关礼仪 参考文献

章节摘录

4.注重关系 索赔对谈判双方来说，总不是件令人愉快的事，所以在谈判时应重视双方的“关系”。

这里的“关系”包括签约人的关系及索赔后的关系。

保持关系，可以调节谈判的立场，并兼顾眼前与未来的结果。

比如，发现某些商品有问题，双方可以利用领导或其他私人之间的良好关系，可能很快就达成解决方案，如不退货、降价并增加试用品等，这样处理就兼顾了双方眼下问题与长远合作的关系。

(二)间接索赔谈判 间接索赔是指请第三者出面协调解决当事各方因违约造成的损害赔偿问题。

第三者可以是自然人，也可以是双方信任的某个机构，如仲裁机构或法院等。

这种谈判出现的几率很大。

间接索赔与直接索赔一样，有上述四个特点。

此外，还要根据不同的索赔形式，注意其谈判的特殊要求。

间接索赔的表现形式有三种：调解、仲裁、诉讼。

1.调解 指经过双方信任的某个自然人或法人、机构的排解疏导，说服教育，促使发生纠纷的双方当事人依法自愿达成协议，解决纠纷的一种活动。

包括四种形式：民间调解、诉讼调解、行政调解、仲裁调解。

一般，调解方式程序简便，方法灵活，解决纠纷比较及时。

民间调解和行政调解达成的协议，由当事人自行履行。

但是，如事后有一方反悔，另一方仍有权依照合同中约定的条款或事后达成的书面仲裁协议向仲裁机构申请仲裁或向人民法院起诉。

而仲裁调解和诉讼调解则都具有法律效力，一方当事人不自动履行调解协议时，另一方当事人可依法向法院申请强制执行。

要想提高调解的成功率，就应注意以下几方面： (1)选好调解人(机构)。

调解人权威越高，能力越强，调解效果越好。

(2)选好调解谈判的议题。

有的索赔(标的小)易于调解，有的则难，选择好谈判议题，成功率就高。

(3)调整好谈判态度。

请人调解就必须报着解决问题的态度，尊重对方，立场要随调解的方向变，不能只走形式不动真格，或等对方让步而自己不让。

.....

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>