

图书基本信息

书名：<<国际商务谈判：原则、方法、艺术（修订版）>>

13位ISBN编号：9787509755259

10位ISBN编号：7509755255

出版时间：2014-1-1

出版时间：社会科学文献出版社

作者：张祥

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：原则、方法、艺术>>

内容概要

伴随着对外经济贸易事业的蓬勃发展，各种层次、各种类型的对外商务谈判频繁，人们从大量实践中逐步领悟到国际商务谈判的重要性和复杂性。

因此，我们应根据我国现实情况和文化背景，总结以往谈判的经验和教训，研究国际商务谈判的内在规律，并提高到理性认识。

《国际商务谈判——原则、方法、艺术》的作者是长期战斗在国际商务谈判第一线的张祥部长。

本书立足于从发展中国家的视角来审视谈判，并将作者的见闻和亲身经历贯穿其中，将理论与实践紧密结合，避免了枯燥乏味的空洞说教，充分体现出了国际商务谈判的丰富多彩，而这些内容是传统谈判类书籍一般不会涉及的。

国际商务谈判是一门理论与实践并重的学科，当前，我国全面掌握这门学科的人才相当缺乏，许多谈判人员的理论水平、谈判能力亟待提高。

本书中既有作者对他回国八年来谈判实践的思考和总结，又有他对在国外学习工作中所了解的西方谈判理论的扬弃，并从发展中国家的角度，提出了不少新的观点。

这本书立论鲜明，条理清楚，案例丰富，可读性强，有一定的学术水准，不失为一本可供广大经贸工作者和有关专业学生参考、学习、借鉴的读物。

作者简介

张祥，上海交通大学管理学院名誉院长，中国国际经济交流中心常务理事，中国经济50人论坛成员，中国科协科技与人文专门委员会副主任。

书籍目录

- 第一章 国际商务谈判概述 / 1
 - 一 国际商务谈判的特点 / 2
 - 二 国际商务谈判的一般类型 / 13
 - 三 国际商务谈判的基本模式 / 19
 - 四 国际商务谈判的具体类型 / 23
 - 五 国际商务谈判的谈判意识 / 27
 - 六 国际商务谈判的基本原则 / 29
- 第二章 谈判进程的把握 / 41
 - 一 准备阶段 / 42
 - 二 接触阶段 / 55
 - 三 实质阶段 / 61
 - 四 协议阶段 / 72
 - 五 执行阶段 / 75
- 第三章 决定价格的因素 / 78
 - 一 影响价格的因素分析 / 81
 - 二 正确处理价格谈判的各种关系 / 88
 - 三 国际技术贸易的价格谈判 / 99
- 第四章 合同条款的谈判 / 118
 - 一 合同条款谈判的原则 / 119
 - 二 合同条款的构成 / 122
 - 三 合同条款谈判 / 134
 - 四 合同的履行 / 140
- 第五章 国际商务风险的规避 / 144
 - 一 国际商务活动的风险分析 / 145
 - 二 国际商务风险的预见与控制 / 156
 - 三 规避风险的手段 / 160
- 第六章 国际商务谈判僵局的突破 / 168
 - 一 国际商务谈判僵局的分析 / 169
 - 二 突破僵局的技巧 / 181
- 第七章 国际商务谈判队伍的组织 / 198
 - 一 谈判人员的素质 / 198
 - 二 谈判领导人员的素质 / 211
 - 三 翻译人员的素质 / 214
 - 四 谈判队伍的组织与管理 / 219
- 案例一 一场面对压力的商务谈判 / 227
- 案例二 合同履行阶段的僵局突破 / 232
- 案例三 一项国际工程招标项目的谈判 / 236
- 案例四 一条电气化铁路项目管理合同的谈判 / 244

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>