

<<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：9787512105348

10位ISBN编号：7512105347

出版时间：2011-4

出版时间：清华大学出版社

作者：李雪梅，张弼 编著

页数：356

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

《国际商务谈判》分为3篇共9章，第1篇为基础理论篇，概括性地介绍了国际商务谈判所涉及的理论、内容、原则，第2篇为实战技术篇，介绍了国际商务谈判的策略、技巧，国际商务谈判的礼仪和世界各国商务谈判的风格；第3篇为教学指导篇，介绍了一些模拟谈判的案例。

《国际商务谈判》每章节的最后都附有大量的案例分析，案例紧密结合该章的内容，并配有思维拓展练习，以加深读者对该章内容的理解。

《国际商务谈判》适用于作为各高校经济类、管理类专业的本科生、硕士生、博士生及mba、emba、mpa学员的学习教材，同时也可作为国际商务谈判研究者的参考用书。

<<国际商务谈判>>

书籍目录

第1篇 基础理论

第1章 国际商务谈判概述

- 1.1 国际商务谈判的产生及发展
- 1.2 国际商务谈判的概念与特征
- 1.3 国际商务谈判的内容
- 1.4 国际商务谈判的构成与分类
- 1.5 国际商务谈判的基本原则

本章小结

思维拓展

案例分析题

第2章 国际商务谈判基本理论

- 2.1 谈判需求理论
- 2.2 原则谈判理论
- 2.3 博弈论与谈判
- 2.4 谈判实力理论
- 2.5 “三方针”谈判理论
- 2.6 谈判结构理论
- 2.7 谈判谋略理论
- 2.8 谈判公平理论
- 2.9 其他谈判理论

本章小结

思维拓展

案例分析题

第3章 国际商务谈判准备

- 3.1 环境影响因素
- 3.2 谈判信息准备
- 3.3 谈判人员准备
- 3.4 谈判方案准备
- 3.5 模拟谈判

本章小结

思维拓展

案例分析题

第4章 国际商务谈判过程

- 4.1 国际商务谈判的模式与程序
- 4.2 国际商务谈判的开局阶段
- 4.3 国际商务谈判的报价阶段
- 4.4 国际商务谈判的磋商阶段
- 4.5 国际商务谈判的成交阶段
- 4.6 国际商务谈判的管理与评价

本章小结

思维拓展

案例分析题

第2篇 实战技术

第5章 国际商务谈判策略

- 5.1 国际商务谈判策略概述

<<国际商务谈判>>

- 5.2 开局策略
- 5.3 报价阶段策略
- 5.4 磋商阶段策略
- 5.5 打破僵局的策略
- 5.6 成交阶段策略
- 5.7 国际商务谈判谋略
- 5.8 国际商务谈判技巧

本章小结

思维拓展

案例分析题

第6章 国际商务谈判语言与非语言沟通

- 6.1 国际商务谈判中的语言沟通
- 6.2 国际商务谈判的语言沟通技巧
- 6.3 国际商务谈判中的非语言沟通
- 6.4 国际商务谈判的文字要求

本章小结

思维拓展

案例分析题

第7章 国际商务谈判的礼仪

- 7.1 国际商务谈判礼仪概述
- 7.2 国际商务谈判的文化礼仪
- 7.3 国际商务谈判的交往礼仪
- 7.4 国际商务谈判的工作礼仪
- 7.5 国际商务谈判礼俗与禁忌

本章小结

思考与练习

案例分析题

第8章 世界各国商务谈判的风格

- 8.1 文化差异与谈判风格的形成
- 8.2 亚洲商人的谈判风格
- 8.3 美洲商人的谈判风格
- 8.4 欧洲商人的谈判风格
- 8.5 大洋洲商人的谈判风格
- 8.6 非洲商人的谈判风格

本章小结

思考与练习

案例分析题

第3篇 教学指导

第9章 模拟谈判教学

- 9.1 案例教学
- 9.2 谈判案例一
- 9.3 谈判案例二

本章小结

思维拓展

附录a 国际商务谈判策划书模板

附录b 代理协议样本

附录c 国际商务谈判模拟题目精选

<<国际商务谈判>>

附录d 国际商务谈判专业词汇
参考文献

<<国际商务谈判>>

章节摘录

版权页：插图：“二战”以后，国际形势发生了巨大的变化，殖民主义体系土崩瓦解，多数亚非拉国家都走上了民族独立的道路，联合国的成立使得国际谈判成为了和平解决国际争端的重要手段。

随着世界经济、政治格局的不断变化，谈判也在逐步发展和完善，并深入到经济、贸易、商务领域。在全球化竞争日趋激烈的今天，国际商务谈判已经显示出了其无可取代的地位和举足轻重的作用。

1.国际商务谈判的产生最早的谈判只是解决争议较为有效的手段之一，随着人类社会的发展与进步，战争被竞争所取代，对抗被对话所代替，交流、沟通与协商开始成为人类社会发展的必然趋势。

有关谈判比较系统的研究，主要起源于欧美国家，人们一般认为，第一部关于谈判的著作于1714年出自卡里叶之手，他从外交的角度论述了谈判活动。

自此，谈判不仅成为了一个科学研究课题，并在互相探讨中伴随富有成效的辩论，使其逐步为人们所熟识。

有关商务谈判的研究，西方国家起步较早，20世纪60年代商务谈判课程就进入了大学课堂。

美国早在20世纪60年代初就成立了谈判学会，各大公司纷纷建立自己的谈判研究机构。

有关资料表明，在发达国家中有109 / 6的人每天都直接或间接地从事谈判工作。

英、美等国家仅职业的商务谈判人员就占全国人口的5%以上。

随着经济全球化的日益发展，我国参与世界经济活动的脚步加快，对国际商务谈判的认识与重视程度也逐步加深。

2.国际商务谈判的现状当今世界，和平与发展成为了我们共同的主题，在竞争日趋活跃的今天，国际往来更加强调的是合作，在竞争中求合作，在合作中促竞争，这也就为国际商务谈判活动提供了更为广阔的发展空间。

国际商务谈判作为经济交往中一个重要的组成部分，在很大程度上决定着企业的存亡，也就是说，商务谈判已经成为商务活动中一个至关重要的“战略制高点”，国际商务谈判已经成为国际经济中不可或缺的重要组成部分。

随着商务谈判的不断发展，谈判相关的理论、策略、程序等也在不断形成和完善，为这门学科奠定了坚固的理论基础。

随着世界经济交往中谈判的深入，人们也在不断积累和总结谈判的实践经验，从而丰富了谈判理论，进一步推动了谈判这门学科向前发展。

当代国际商务谈判已经成为一门理论与实践并重的科学，它集政策性、知识性、艺术性于一体。

从理论上来看，它的综合性很强，涉及经济、政治、市场、营销、管理、会计、心理、语言等多方面内容，汇集运用了多学科的基础知识和科研成果。

从实践上来看，它又是一门讲求实用、重在解决实际问题的应用学科。

中国自加入世界贸易组织以来，国家间的贸易往来大大增加，外商投资比重迅速增长，国家间的商务合作形式也日趋多样化，这意味着我国参与世界经济活动面临着越来越激烈的竞争。

面对新形势，我国对商务谈判人员的培养也有了新的要求。

谈判人员不仅要有丰富的理论知识和技术储备，更需提高谈判能力（这里包括谈判的语言、技巧、策略等方面），才足以应对谈判中各种复杂的局面。

<<国际商务谈判>>

编辑推荐

《国际商务谈判》是北京市高等教育精品教材立项项目。

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>