

<<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：9787548703341

10位ISBN编号：7548703341

出版时间：2011-7

出版时间：中南大学出版社

作者：高歌 编

页数：188

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

本书包括两大部分：谈判基础知识和谈判技巧知识。
全书主要阐述了国际商务谈判的理论、策略、技巧、礼仪、商业谈判习惯等。
其特色是加大国际商务谈判业务流程和基本技能的分量来突出国际商务谈判的实务，通过增加运用具体案例来分析问题和解决问题，使学生通过学习可以更好地掌握国际商务谈判的知识。

<<国际商务谈判>>

书籍目录

第一篇 谈判基础知识

第一章 国际商务谈判概述

本章导读

学习目标

导入案例

第一节 国际商务谈判的内涵和特征

第二节 国际商务谈判的原则与类型

第二章 国际商务谈判的成员和组织

本章导读

学习目标

导入案例

第一节 国际商务谈判成员的构成

第二节 国际商务谈判成员的素质

第三节 国际商务谈判成员配备与分工

第三章 国际商务谈判的基本理论与心理要素

本章导读

学习目标

导入案例

第一节 国际商务谈判的基本理论

第二节 心理、情感、态度在国际商务谈判中的应用

第四章 国际商务谈判的准备阶段

本章导读

学习目标

导入案例

第一节 谈判社会环境因素的分析

第二节 国际商务谈判的信息收集

第三节 国际商务谈判的方案制定

第四节 国际经济合作项目谈判的PRAM模式

第五节 模拟谈判

第五章 国际商务谈判的礼仪

本章导读

学习目标

导入案例

第一节 国际商务谈判礼仪的概述

第二节 国际商务谈判迎送的礼仪

第三节 国际商务谈判活动的礼仪

第六章 世界主要地区商业习惯与谈判风格

本章导读

学习目标

导入案例

第一节 性格和谈判风格概述

第二节 亚洲地区的商业习惯与谈判风格

第三节 欧洲地区的商业习惯与谈判风格

第四节 美洲地区的商业习惯与谈判风格

第五节 其他地区的商业习惯与谈判风格

<<国际商务谈判>>

第二篇 谈判技巧知识

第七章 国际商务谈判的洽商阶段

本章导读

学习目标

导入案例

第一节 国际商务谈判中己方意愿的表达

第二节 国际商务谈判中客户意愿的分析

第三节 国际商务谈判中双方意愿差异的确定

第四节 国际商务谈判中说服客户的方法

第八章 国际商务谈判的策略

本章导读

学习目标

导入案例

第一节 商务谈判策略概述

第二节 开局阶段的策略

第三节 摸底阶段的策略

第四节 报价阶段的策略

第五节 磋商阶段的策略

第六节 签约阶段的策略

第七节 谈判策略的综合运用

第九章 国际商务谈判的技巧

本章导读

学习目标

导入案例

第一节 国际商务谈判“倾听”的技巧

第二节 国际商务谈判“细看”的技巧

第三节 国际商务谈判“力说”的技巧

第四节 国际商务谈判“巧问”的技巧

第五节 国际商务谈判“妙答”的技巧

第十章 国际商务谈判的签约阶段

本章导读

学习目标

导入案例

第一节 国际商务谈判签约的形式和内容

第二节 把握好国际商务谈判签约的合同

参考文献

<<国际商务谈判>>

章节摘录

版权页：插图：二、国际商务谈判的特点国际商务谈判既具有一般商务谈判的特征，又具有其特殊性。

一般贸易谈判都是以经济利益为目的，以价格作为谈判的核心，而国际商务谈判则具有以下几个特点：（一）政治影响大，政策性强国际商务谈判既是一种商务交易谈判，也是一项国际交往活动，具有较强的政策性，受政治影响明显。

由于谈判双方的商务关系是两国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。

例如，美国对中国企业收购美国的相关企业就明显设置了人为的障碍，导致谈判破裂。

因此，在国际商务谈判中，当事人会面对一个以上国家的法律、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，存在政治和政策上的风险。

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，除了政治方面的外，还有经济、文化、科技等方面的客观因素，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幻，并综合考虑对方国家（地区）与中国的经贸关系，以便在谈判过程中正确决策，避免失误。

（三）遵循国际商法和惯例由于国际商务谈判的结果会导致资产的跨国转移，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，并以国际惯例为基础。

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合同公约》、《跟单信用证统一惯例》等。

这些问题是一般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。

（四）谈判难度比国内商务谈判大由于国际商务谈判的谈判者代表了不同国家和地区的利益，有着不同的社会文化和经济政治背景，人们的价值观、思维方式、行为方式、语言及风俗习惯各不相同，从而使影响谈判的因素更加复杂，谈判的难度更大。

在实际谈判过程中，对手的情况千变万化，作风各异，不同表现反映了不同谈判者有不同的价值观和不同的思维方式。

国际商务谈判困难程度远远超过国内的经济谈判。

其原因在于：语言不通，法律与风俗习惯不同，贸易障碍，沟通接洽不便，货币与度量衡制度不同，商业习惯复杂，海关及汇兑手续复杂，运输困难，保险及索赔技术不易把握，而且信用、汇兑、运输、价格、政治和商业风险极大。

因此，要求谈判者必须有广博的知识和高超的谈判技巧，在谈判桌上因人而异去灵活地运用，不能生搬硬套国内固定的文化模式，需在深入了解当地文化的基础上做出现实的谈判方案。

<<国际商务谈判>>

编辑推荐

《国际商务谈判》是高职高专经济、管理类专业“十二五”规划教材！

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>