第一图书网, tushu007.com

<<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：9787565405266

10位ISBN编号：7565405264

出版时间：2011-9

出版时间：东北财经大学出版社有限责任公司

作者：刘宏，白桦　编著

页数：268

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

第一图书网, tushu007.com

<<国际商务谈判>>

内容概要

本书的修订结合了编者近年来的教学实践体会和广大读者的反馈意见，增加了国际商务谈判最新理论研究和实践成果，更新了教材的部分内容。
本书由八章组成，涉及国际商务谈判各个环节和相关知识，包括国际商务谈判概述、基本内容；谈判人员素质与管理；国际商务谈判的准备与开局、磋商策略；沟通艺术、语言技巧；不同国家和地区的商务谈判风格和相关礼仪等等。
在每章的结构安排上既灵活，又有针对性，包括学习目标、学习重点、开篇案例、复习思考题、实训题和案例分析题等。
每章先以开篇案例引出主题，在正文中穿插相关案例佐以分析，结尾以案例强化主题，提出问题与思考。
本书由刘宏、白桦编著。

第一图书网, tushu007.com

<<国际商务谈判>>

书籍目录

第一章 国际商务谈判概述
开篇案例：买钟的苦恼
第一节 国际商务谈判理论回顾
第二节 国际商务谈判及其特征
第三节 国际商务谈判的原则与阶段
第四节 国际商务谈判的构成要素
第五节 国际商务谈判的类型
第六节 国际商务谈判的形式
复习思考题
实训题
案例分析题
第二章 国际商务谈判的基本内容
开篇案例：难忘的英特尔谈判
第一节 商品贸易谈判
第二节 技术贸易谈判
第三节 合资、合作经营谈判
第四节 国际工程承包谈判
第五节 国际租赁谈判
复习思考题
实训题
案例分析题
第三章 国际商务谈判人员
开篇案例：保险理赔
第一节 谈判人员的基本素质
第二节 国际商务谈判的道德规范
第三节 国际商务谈判人员的组织与管理
复习思考题
实训题
案例分析题
第四章 国际商务谈判的准备
开篇案例：一场没有硝烟的交战
第一节 国际商务谈判前的必要准备
第二节 国际商务谈判的信息准备
第三节 国际商务谈判方案的准备
第四节 模拟谈判
第五节 时间、地点的选择
复习思考题
实训题
案例分析题
第五章 国际商务谈判各阶段的策略
开篇案例：科恩的首次谈判
第一节 开局阶段的策略
第二节 报价阶段的策略
第三节 磋商阶段的策略
第四节 妥协阶段的策略

第一图书网, tushu007.com

第五节 成交阶段的策略
复习思考题
实训题
案例分析题
第六章 国际商务谈判的沟通艺术
开篇案例：一句话把人说跳
第一节 国际商务谈判的语言沟通
第二节 国际商务谈判中的语言沟通艺术
第三节 国际商务谈判的非语言沟通艺术
第四节 国际商务谈判的书面语言沟通艺术
复习思考题
实训题
案例分析题
第七章 国际商务谈判礼仪
开篇案例：败在礼仪
第一节 国际商务谈判的仪表礼仪
第二节 国际商务交往礼仪
第三节 国际商务谈判中的工作礼仪
复习思考题
实训题
案例分析题
第八章 不同国家和地区的商务谈判风格
开篇案例：不被重视的客商
第一节 文化背景与谈判方式
第二节 亚洲商人的谈判风格与习俗
第三节 美洲商人的谈判风格与习俗
第四节 欧洲商人的谈判风格与习俗
第五节 大洋洲商人和非洲商人的谈判风格
复习思考题
实训题
案例分析题
主要参考文献

第一图书网, tushu007.com

章节摘录

版权页：插图：（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，都要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）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）遵循国际商法气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。
因此，谈判者必须有广博的知识和高超的谈判技巧，不仅能在谈判桌上因人而异，运用自如，而且要在谈判前注意资料的准备、信息的搜集，使谈判按预定的方案顺利地进行。
在处理与当地商人的关系时，不能在不知情的情况下生搬硬套固定的文化模式，而需在深入了解当地文化的基础上做出现实的假定。

第一图书网, tushu007.com

<<国际商务谈判>>

编辑推荐

第一图书网, tushu007.com

<<国际商务谈判>>

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