

<<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：9787566302625

10位ISBN编号：7566302620

出版时间：2012-2

出版时间：马淑英、钱叶明 对外经济贸易大学出版社 (2012-02出版)

作者：马淑英 编

页数：195

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》内容共分五个模块：模块一是国际货物贸易谈判的铺垫知识，以“够用”为原则，不涉及过多理论知识；模块二、模块三和模块四是教材的主体部分，以国际货物贸易合同条款谈判为主线，所举案例多来自于贸易实践；模块五是国际货物贸易合同中各条款间的融通与协调，是企业专家人员长期贸易实践的经验总结。

《国际商务谈判》充分考虑到国际货物贸易实际工作的需要，不涉及过多的谈判理论分析，并力求突出以下四个特点：（1）突出实践性。

教材中选用案例多来源于国际货物贸易实践，具有示范性，条款的表达方式来自实践中的贸易合同；模块训练内容也来自于贸易实践。

（2）突出趣味性。

教材主体部分的模块训练，要求学生深入角色，将教室变为模拟谈判室，表演谈判过程，增加了课堂教学的趣味性。

（3）突出双语教学。

本教材是根据国际货物贸易实际需要编写，主体部分的合同条款内容采用双语编写，有利于学生尽快掌握国际货物贸易谈判的基本语言与技能。

（4）突出互动性。

案例项下所提问题，既能启发学生独立思考，培养其分析问题和解决问题的能力，也能实现学生与教师双向互动、充分交流。

<<国际商务谈判>>

书籍目录

模块一国际货物贸易谈判基础知识 / 1 任务一与国际货物贸易谈判相关的定义和内容 / 1 任务二国际货物贸易谈判的形式与特点 / 5 任务三国际货物贸易谈判人员的素质 / 14 任务四国际货物贸易谈判的技巧 / 20 任务五国际货物贸易谈判的礼仪 / 43 模块训练 / 63 模块二国际货物贸易谈判前信息的准备 / 67 任务一信息准备的主要内容 / 67 任务二信息搜集的渠道和方式 / 79 任务三信息资料的处理 / 84 模块训练 / 90 模块三国际货物贸易合同要件条款的谈判 / 97 任务一品质条款的谈判 / 97 任务二数量条款的谈判 / 107 任务三价格条款的谈判 / 115 任务四包装条款的谈判 / 123 任务五运输条款的谈判 / 130 任务六支付条款的谈判 / 137 模块训练 / 146 模块四国际货物贸易合同一般条款的谈判 / 153 任务一保险条款的谈判 / 153 任务二商品检验条款的谈判 / 162 任务三异议、索赔条款的谈判 / 168 模块训练 / 171 模块五国际货物贸易谈判中合同各条款间的融通与协调 / 173 任务一品质条款与其他条款的融通与协调 / 174 任务二价格条款与其他条款的融通与协调 / 176 任务三数量条款与其他条款的融通与协调 / 179 任务四包装条款与其他条款的融通与协调 / 181 任务五支付条款与运输条款的融通与协调 / 183 任务六运输、保险条款与检验、索赔条款的融通与协调 / 184 模块训练 / 186 参考文献 / 194

<<国际商务谈判>>

章节摘录

版权页：插图：C先生的话使人感到来者不善，今早恐怕难以成功。

汪副经理盯着对方镜片后狡黠的双眼，随即应道：“C先生，不是穿背心，而是夏天穿皮袄，是价格太虚的问题。

如果真到了贵方光膀子的地步，我们也会公平给价，不会让您这么个高级官员光膀子、失面子的！请贵方对我们昨天提出的降价、改善服务条件、追加返销量等方面的要求作出回答。

”C先生说：“汪先生，您看我的眼睛都肿了。

昨晚，我与同僚们通宵研究贵方要求，感到条件实在太苛刻，贵方要求再免费提供6年的服务，根本没必要，合同的服务量已足够了。

返销量取决于国际市场的变化。

我们的报价原本就是比较实事求是，经过贵方几番高压，也拧干了水分。

汪副经理说：“我能否理解贵方今天的态度是：不同意中方的要求。

那我是否可以按贵方至今天为止的条件评价贵方的报价条件？

”C先生双眼直盯着汪副经理的眼睛，欲从中窥出接下去他会得出什么样的结论，一种恐惧在他心中蔓延。

他暗自想：为了得到该合同，我的公司已组织近百人次工作了快一年，在这几个月的白热化谈判中，我本人不顾年迈穿梭于中国、日本国内各协作厂之间，不知费了多少口舌才取得今天的进展。

昨天中方提出的最后条件虽然严了些，但还是公道的。

今天是最最后的谈判，为了再捞回点钱，激怒了中方，把整个合同都丢了，就无法向社长及全公司职员交代了。

C先生手上捧着汪副经理踢过来的球，不知怎么回。

汪副经理不回避对方的目光，反而凝神注视，犹如大功率的雷达波束直扫对方思想的窗户，似乎在进行一场心理的探测、较量：你相信我的话吗？

你敢硬到底，等我做结论吗？

紧张的气氛使房间一下子静下来，只有十几双眼睛在相互探测问题的虚实及严重程度。

C先生怕汪副经理做出令他下不了台的结论，但又不甘心自己昨晚向同僚夸口要守住今天条件的傲气这么快被击溃，只得建议暂时休会。

休会挽救了C先生的面子，也让与会的人松了口气。

一种意志的动摇给后面条件的松动送来了希望。

王厂长、李总工程师、项目经理小孟、租赁业务员小马会心地交流了一下目光，紧张的心中有了一线光明。

15分钟后日方翻译来请。

C先生拿着茶杯望着汪副经理笑，汪副经理也一笑坐下，手一伸，说道：“请讲，我洗耳恭听。

”C先生说：“为了表示对贵方意见的尊重，为了感谢贵公司在过去谈判中对我们一贯的配合与帮助，为了表示我们上下合作的诚意，也为了表达我公司领导要把该项目做成的决心，尽管我们十分为难，还是同意做了如下的改善：同意免费提供1人年的服务，增加1%的返销量，再降价20万美元。

这是我方最后的方案，行不行由贵方做结论，我们的命运掌握在汪先生手中。

”汪副经理听完C先生这附带一连串“为了”的条件，心中思忖：好个谈判的老手，今早上明明有这个方案还抵抗不拿出来。

虽然这个条件不错，但未达到预计的水平。

可对方既动了，又守死了，做不做结论呢？

同意，还是不同意？

若同意，似乎还有前进的余地；若不同意，会不会赶跑对方，把谈判弄僵？

需要思量。

<<国际商务谈判>>

编辑推荐

《"十二五"应用型国际商务类专业规划教材:国际商务谈判》中选用案例多来源于国际货物贸易实践,具有示范性,条款的表达方式来自实践中的贸易合同;模块训练内容也来自于贸易实践。教材主体部分的模块训练,要求学生深入角色,将教室变为模拟谈判室,表演谈判过程,增加了课堂教学的趣味性。

《"十二五"应用型国际商务类专业规划教材:国际商务谈判》是根据国际货物贸易实际需要编写,主体部分的合同条款内容采用双语编写,有利于学生尽快掌握国际货物贸易谈判的基本语言与技能。

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>