

<<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：9787801815538

10位ISBN编号：780181553X

出版时间：2006-8

出版时间：中国商务

作者：陈双喜

页数：292

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

随着世界经济一体化进程的加快，越来越多的国家融入到经济一体化之中，国与国之间的经济贸易往来也越来越频繁，国际商务谈判活动作为涉外经济活动中的重要组成部分，在跨国经济交往和贸易活动中显示出越来越重的作用。

《全国高等院校国际经济与贸易专业系列统编教材：国际商务谈判》是全国高等院校国际经济与贸易专业系列统编教材，是一部关于国际商务谈判的教材，全书分为理论篇、实务篇、文化与礼仪篇三个部分，内容涉及国际商务谈判概述、国际商务谈判的种类、国际商务谈判的组织、国际商务谈判的心理要素、国际商务谈判的准备阶段等，适合高校国际贸易专业学生学习使用。

<<国际商务谈判>>

书籍目录

第一篇 理论篇第一章 国际商务谈判概述 第一节 国际商务谈判的内涵和要素 第二节 国际商务谈判的特点 第三节 国际商务谈判的原则 第四节 国际商务谈判的职能 思考题第二章 国际商务谈判的种类 第一节 按照谈判目标分类 第二节 按照谈判内容分类 第三节 按照谈判地点分类 第四节 按照谈判形式分类 思考题第三章 国际商务谈判的组织 第一节 国际商务谈判成员的确认 第二节 国际商务谈判人员的分工 第三节 国际商务谈判人员共识的达成 思考题第四章 国际商务谈判的心理要素 第一节 谈判者的基本心理要素 第二节 谈判心理的运用 思考题 第二篇 实务篇第五章 国际商务谈判的准备阶段 第一节 国际商务谈判的人员配备 第二节 国际商务谈判的信息收集 第三节 国际商务谈判的客户确定 第四节 国际商务谈判的方案制定 思考题第六章 国际商务谈判的洽商阶段 第一节 国际商务谈判中我方意愿的表达 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 国际商务谈判中做出让步的方法 思考题第七章 国际商务谈判的签约阶段 第一节 国际商务谈判签约的形式 第二节 国际商务谈判签约的内容 第三节 国际商务谈判签约的仪式 思考题第八章 国际商务谈判的策略 第一节 开局阶段的策略 第二节 中局阶段的策略 第三节 终局阶段的策略 第四节 国际商务谈判的技巧性策略 思考题第九章 国际商务谈判的技巧 第一节 国际商务谈判语言沟通技巧 第二节 国际商务谈判行为表达技巧 思考题 第三篇 文化与礼仪篇第十章 国际商务谈判礼仪 第一节 社会交往的礼仪 第二节 初次见面的礼仪 第三节 谈判过程的礼仪 第四节 会务活动的礼仪 第五节 仪表服饰的礼仪 思考题第十一章 主要地区商业习惯与谈判风格 第一节 美洲地区的商业习惯与谈判风格 第二节 欧洲地区的商业习惯与谈判风格 第三节 亚洲地区的商业习惯与谈判风格 第四节 其他地区的商业习惯与谈判风格 思考题参考文献

<<国际商务谈判>>

章节摘录

第一章 国际商务谈判概述： 第四节 国际商务谈判的职能： 中国自从2001年年底加入世界贸易组织以来，对外经济和贸易得到了高速发展，中国已成为世界第三大贸易国。国际商务谈判作为对外经济交往活动中的重要组成部分和必经过程，在国际商品贸易、技术贸易、服务贸易、引进外资和国际经济合作活动中发挥了重要作用。随着中国对外经济与贸易的进一步发展，国际商务谈判将在进一步深化对外开放的成果、开拓国际市场、加强沟通减少贸易摩擦、提升中国产品竞争力、提高我国在世界经济中的地位等方面发挥更大的作用。

一、国际商务谈判的职能 1. 沟通职能 国际商务谈判的沟通职能，是指沟通信息的功能。

在国际商务谈判中，双方通过语言、态势、文字等多种方式，传递信息。

己方的大量信息包括企业宗旨、企业文化、企业发展前景等；包括产品的生产技术、产品质量、产品创新和产品品牌价值等；包括谈判者的观点、立场、意图、能力和风格等；同时，通过倾听、询问和观察了解到对方的大量信息。

信息的传递和接受不是沟通的全部。

关键在于通过信息沟通，彼此认同对方的观点、看法和态度；接受对方、信任对方；从好感发展到产生较深的感情。

这样，一场谈判结束，不仅通过顺利签订合同实现了交易双方当前的利益，更重要的是建立起长久、稳定的合作关系和贸易往来。

这样有助于稳定进出口渠道，降低交易成本和风险，开拓新的市场，提高企业的国际竞争力。

2. 约束职能 国际商务谈判的约束职能，是指谈判双方签订的合同具有法律效力。

谈判双方均要认真履行合同，以合同来约束自己的经营行为。

任何一方违反合同均要承担法律责任。

所以成功的谈判和履行合同，可以使整个交易行为趋向有序和法治化，降低国际贸易中的风险。

由于国际商务谈判具有约束职能，因而要求每个谈判者认真对待合同中的每一个条款，仔细进行磋商，并用不同的文字准确、无歧义的在合同中体现。

合同签订后，要认真履行合同条款。

对不履行合约的行为，追究其法律责任。

3. 均衡职能 国际商务谈判的均衡职能，是通过谈判可以使双方的利益趋于平衡。

一般来讲，在国际商务谈判初始阶段，交易双方的利益和目标有很大的分歧和差距。

在谈判过程中，双方经过反复的较量、磋商、让步和妥协，最终各自都获得一个均衡的利益。

而双方的力量对比也有可能是在谈判中得到改变，达到均衡。

.....

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>