

<<21世纪全国高职高专财经管理系>>

图书基本信息

书名：<<21世纪全国高职高专财经管理系列实用规划教材>>

13位ISBN编号：9787811175325

10位ISBN编号：7811175320

出版时间：2008-8

出版时间：中国农业大学出版社

作者：卞桂英，刘金波 主编

页数：326

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>

内容概要

本书是作者结合多年的教学经验和对国际商务谈判领域的深入研究编写而成的，主要包括两个部分：国际商务谈判的基础理论知识部分，即国际商务谈判的概念、类型、程序、谈判人员的基本素质、国际商务谈判中的跨文化背景、国际商务谈判风格等；国际商务谈判业务实务部分，即国际商务谈判前的准备、开局、磋商、结束等阶段的策略，国际商务谈判的价格谈判和沟通技巧以及谈判的礼仪、礼节等。

本书加大了国际商务谈判业务实务流程和基本技能的力度，运用大量的实践程序和具体案例分析问题和解决问题，可以使学生的学习产生事半功倍的效果。

本书既可作为高等职业技术学院、成人高等院校、普通高等院校学生的教材，也适合作为企业、公司及各类管理人员学习商务谈判知识和参加继续教育培训的教材。

书籍目录

第1章 国际商务谈判概述 1.1 国际商务谈判的概念和特点 1.1.1 国际商务谈判的概念 1.1.2 国际商务谈判的特点 1.2 国际商务谈判的种类 1.2.1 按参加谈判的人数规模划分 1.2.2 按参加谈判的不同利益主体划分 1.2.3 按谈判进行的地点划分 1.2.4 按照谈判各方所采取的态度和方针划分 1.2.5 按照商务谈判的具体内容划分 1.3 国际商务谈判的基本规则 1.3.1 平等互惠的原则 1.3.2 公平竞争的原则 1.3.3 合法的原则 1.3.4 讲求效益的原则 1.3.5 灵活机动的原则 1.3.6 信息原则 1.3.7 注重心理活动的原则 1.4 国际商务谈判的步骤 1.4.1 准备阶段 1.4.2 开局阶段 1.4.3 正式谈判阶段 1.4.4 签约阶段 本章小结 思考与练习第2章 国际商务谈判的组织与管理 2.1 谈判人员的组织结构 2.1.1 谈判班子的规模 2.1.2 商务谈判人员的配备 2.1.3 合格谈判小组的标准 2.1.4 选定谈判人员 2.2 谈判人员的基本素质 2.2.1 政治思想素质 2.2.2 知识素质 2.2.3 心理素质 2.2.4 综合能力素质 2.2.5 礼仪素质 2.2.6 身体素质 2.3 商务谈判的管理 2.3.1 谈判小组的负责人 2.3.2 谈判人员的分工与相互合作 2.3.3 对谈判的管理和控制 本章小结 思考与练习第3章 国际商务谈判中的跨文化背景 3.1 文化的基础 3.1.1 文化的多元性 3.1.2 语言文字沟通和非语言沟通 3.1.3 沟通技巧第4章 国际商务谈判风格第5章 谈判前的准备 第6章 国际商务谈判开局阶段 第7章 价格谈判 第8章 国际商务谈判磋商阶段 第9章 国际商务谈判结束 第10章 国际商务谈判的沟通技巧第11章 国际商务谈判的礼仪 参考文献

章节摘录

第1章 国际商务谈判概述案例导入1954年，我国派出代表团参加日内瓦会议。

因为这是建国以来第一次与西方人打交道，没有任何经验，因而在代表团出发前，进行了反复的模拟练习。

由代表团的同志为一方，其他人分别扮演西方各国的新闻记者和谈判人员，提出各种问题“刁难”代表团的同志。

在这种对抗中，及时发现问题并予以解决。

经过充分的准备，我国代表团在日内瓦会议期间的表现获得了国际社会的一致好评。

资料来源：张炳达，满媛媛.商务谈判实务.上海：立信会计出版社，2007 2上例所涉及的准备阶段的内容就是本章要解决的问题之一。

那么，什么是国际商务谈判，国际商务谈判有什么特点，怎样进行国际商务谈判呢？

本章将重点解决上述问题。

1.1 国际商务谈判的概念和特点1.1.1 国际商务谈判的概念1.谈判谈判一词的历史比较久远，自从有了人类社会，谈判就存在于人类活动的各个方面。

无论是在政治、文化、教育、婚姻、家庭及社会经济活动中，还是在人们的日常生活中，谈判无处不在。

例如，在政治活动中的“西安事变”和“重庆谈判”，已经成为在处理重大问题上发挥重要谈判作用的成功范例；在经济活动中，发展中国家引进外资、吸收国外的先进技术和设备，通过交换观点与发达国家进行磋商取得一致意见的谈判实例不胜枚举。

编辑推荐

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>