

<<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：9787811225020

10位ISBN编号：7811225026

出版时间：2009-1

出版时间：东北财经大学出版社有限责任公司

作者：刘宏 主编

页数：254

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

本书以突出实用与技能为原则，密切谈判理论与谈判实际的联系，注重谈判理论的最新学术前沿，形成了三个鲜明特点：一是引人入胜，语言通俗易懂，选材实用生动。

本书选择了80多个谈判案例，通过案例学习，达到使读者理解并运用谈判策略、技巧和谈判艺术的目的。

通过学习，读者将初步具有用国际商务谈判知识解决一般问题的能力，对在谈判中出现的各种情况具有一定的分析能力和解决问题的能力，自身的素质得到一定的提升，拥有一定的对外交往的实际能力。

二是可读性强，可提高学习的积极性和自觉性。

在每章的叙述结构上做有针对性的安排，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。

开篇案例与正文呼应，既导入新的主题，又引发对问题的思考，激发学习的兴趣；实训题则起到既避免知识学习的枯燥性，又强化了对知识的运用能力的作用。

三是内容体系紧紧以国际商务谈判为轴心，将谈判理论及相关知识融入国际商务谈判实务技能的体系中。

国际商务谈判的主要内容包括国际商务谈判的基本内容、国际商务谈判人员、国际商务谈判的准备、国际商务谈判各阶段的策略、国际商务谈判的沟通艺术、国际商务谈判礼仪、不同国家和地区的商务谈判风格等。

这些内容紧密相联、互相影响、互相制约，同时又统一为整体的国际商务谈判体系。

<<国际商务谈判>>

书籍目录

第一章 国际商务谈判概述 学习目标 学习重点 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 学习目标 学习重点 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 学习目标 学习重点 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 学习目标 学习重点 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 学习目标 学习重点 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 学习目标 学习重点 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
商务谈判礼仪第八章 不同国家和地区的商务谈判风格主要参考文献

<<国际商务谈判>>

章节摘录

第一章 国际商务谈判概述学习目标通过本章学习，掌握国际商务谈判的概念、特点，熟悉国际商务谈判的特征和程序。

通过对国际商务谈判基本要素和各种不同类型、形式的了解，能够根据其不同特征和要求采取有效的谈判策略。

学习重点1. 国际商务谈判的定义、特征、类型和程序。

2. 国际商务谈判的基本要素。

3. 国际商务谈判的原则。

4. 电话谈判的特点、函电谈判的程序和网络谈判的特点。

开篇案例：买钟的苦恼有对夫妻在杂志的广告中看到一个老式时钟，非常喜欢。

妻子说道：“这座钟是我见过的最漂亮的一个，把它放在我们家客厅一定很好！”

丈夫说：“的确不错！”

我也正想找个类似的钟挂在家里。

广告上没有标明价格，不知道多少钱。

他们商量后，决定最高以500元的价格购买那座钟。

经过三个月的搜寻，他们终于在一家古董展示会场的橱窗里看到了那座钟，但时钟上的标价是750元。

怎么办？

“算了，超出预算50%了。”

妻子道。

丈夫说：“我们试试看，能不能降一些。”

他们私下商量，指定丈夫作为谈判者，试试能不能以500元买下。

丈夫鼓起勇气对售货员说：“我注意到你们有座钟要卖，我看到定价就贴在钟座上，而且蒙了不少灰尘，显然这座钟不太好卖。”

妻子在旁边附和道：“就是。”

售货员没做声。

丈夫在有了信心之后接着说：“告诉你我可以买，一口价。”

他停了一下以增强效果。

“你听着，250元。”

那个售货员连眼也不眨一下，说：“成交！”

那钟是你们的了！”

那个丈夫的第一个反应会是什么？

得意洋洋？

“我太棒了，竟以如此低的价格得到了想要的钟！”

其实他的最初反应是：“我真蠢！”

我出价150元才对！”

接着他想：“这座钟应该很重才对，怎么那么轻呢？”

是不是有质量问题？”

他们把钟放在客厅，那座钟看起来真的非常美丽也非常协调，似乎很准，也没什么毛病，但是他和妻子却始终感到不安。

那晚他们三度起床，因为他们断定没有听到时钟的声响。

这种情形持续了无数个无眠的夜晚。

【问题】该对夫妻只用一半的预算价格买到了自己满意的商品，为什么还不满意？

它反映了谈判者什么样的心理？

售货员在此过程中哪些方面做得不足？

【案例评析】没有哪一个谈判是双方一接触就成功的。

这种“一触即成”不是谈判。

价格磋商是谈判的需要，有谈判就有较量。

<<国际商务谈判>>

编辑推荐

《国际商务谈判》由东北财经大学出版社出版。

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>