

<<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：9787040223187

10位ISBN编号：704022318X

出版时间：2007-11

出版范围：高等教育

作者：袁其刚

页数：234

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>>

前言

从国民收入核算的角度看，对本国产品和劳务的总需求可分为居民的消费支出、企业的投资支出、政府购买和外国需求（净出口）。

改革开放以来，外国需求在中国的国民收入核算中所占地位越来越重要。

过去16年，是中国对外经贸史上发展最好、最快的时期。

中国已经成为世界贸易大国，在世界排名中，已由1989年的第15位，跃居2006年的第3位。

中国全方位、多层次、宽领域的对外开放格局已基本形成。

在引进外国资本方面，至2006年全国累计外商直接投资存量约6000多亿美元，吸收外资连续13年居发展中国家首位。

加入WTO是我国经济全面融入世界经济体系的标志。

党的“十六大”报告提出全面建设小康社会的经济社会发展目标。

按这一目标测算，到2020年我国外贸进出口额应接近2万亿美元。

为此，党的“十六大”报告也提出了具体的战略部署：坚持“引进来”和“走出去”相结合，全面提高对外开放水平。

宏观战略目标和战略部署是通过微观企业具体的国际交易来实现的。

我们知道，交易创造外推了交易各方的福利曲线。

但是，每一笔特定的交易都是一些具体的商务活动，这些具体的商务活动大体上要从谈判（既包括传统的谈判，也包括e时代的在线谈判）开始，它是达成一项交易的重要环节。

从交易的全过程来看，一项交易的成本大体包括这样几部分：信息收集成本、谈判成本、物流成本和履约成本（狭义上的）。

所有的这些成本几乎都与谈判有关。

<<国际商务谈判>>

内容概要

本书为高等学校国际经济与贸易专业主要课程教材。

全书紧紧抓住当今中国及世界微观经济活动的特点，系统介绍了国际商务谈判的基本知识和基本操作规则，着重介绍了国际商务谈判的方法和技巧。

本书可作为高等学校国际经济与贸易、国际商务、经济学、工商管理、电子商务等专业国际商务谈判课程的教材，同时可作为企业培训中高级管理人员的教材。

本书配有教学课件，教师可以凭书后所附的“教学支持说明”免费获得。

<<国际商务谈判>>

书籍目录

第一篇 国际商务谈判理论篇 第一章 国际商务谈判的概念、类型和作用 第一节 国际商务谈判的概念与特征 第二节 国际商务谈判的类型 第三节 国际商务谈判的作用 第二章 国际商务谈判的“需要理论” 第一节 需要的概念 第二节 国际商务谈判的“需要理论” 第三节 发现谈判对方的需要 第二篇 国际商务谈判实务篇 第三章 国际商务谈判前的准备工作 第一节 谈判前的探询工作 第二节 谈判准备工作的基本内容 第三节 谈判计划的拟订 第四节 谈判的组织管理 第五节 模拟谈判 第四章 国际商务谈判的结构和过程 第一节 国际商务谈判的结构 第二节 国际商务谈判的开始阶段 第三节 国际商务谈判的实质性阶段 第四节 国际商务谈判的交易明确阶段 第五节 国际商务谈判的结束阶段 第五章 国际商务谈判的法律规范 第一节 国际商务谈判的合同签订 第二节 国际商务谈判的合同格式 第三节 国际商务谈判的合同履行 第四节 国际商务谈判的合同违约处理 第六章 国际商务谈判的技巧 第一节 谈判技巧的概念 第二节 谈判技巧的类型 第三节 国际商务谈判技巧的运用 第七章 国际商务谈判中的时间战术和信息战术 第一节 国际商务谈判中的时间战术 第二节 国际商务谈判中的信息战术 第八章 国际商务谈判的语言与非语言沟通 第一节 国际商务谈判语言沟通的类型与艺术 第二节 国际商务谈判语言沟通的策略 第三节 国际商务谈判中的辩论 第四节 国际商务谈判非语言沟通的特点、作用及表现形式 第五节 国际商务谈判非语言沟通需要注意的问题 第九章 在线国际商务谈判 第一节 在线电子商务谈判 第二节 基于代理技术的在线商务谈判系统 第三篇 国际商务谈判文化礼仪篇 第十章 国际商务谈判的礼仪与禁忌 第一节 服饰的礼仪与禁忌 第二节 不同活动中的礼仪与禁忌 第三节 不同国家的风俗习惯与礼仪禁忌 第十一章 文化因素对国际商务谈判的影响 第一节 跨文化差异的特征及其影响 第二节 影响西欧谈判的文化因素 第三节 影响北美谈判的文化因素 第四节 影响中东谈判的文化因素 第五节 影响拉美谈判的文化因素 第十二章 哈佛谈判法则 第一节 哈佛谈判法则与传统谈判方式的比较 第二节 哈佛谈判法则的内容附录 谈判模拟训练参考文献

<<国际商务谈判>>

章节摘录

第一章 国际商务谈判的概念、类型和作用：第一节 国际商务谈判的概念与特征：一、国际商务谈判的概念：美国南加利福尼亚大学派勒德教授这样定义谈判：“谈判是具有不同偏好的两个个体间通过协商达成一致意见的过程。

抽象的数学和社会学知识构成了谈判学的理论基础。

谈判可以分为信息收集阶段、讨价还价阶段和谈判结束阶段。

每一个阶段需要使用相应的技巧。

信息收集阶段包括信息探询和谈判计划的制订；讨价还价阶段中所使用的技巧取决于谈判者采用合作型策略，还是竞争型策略；谈判结束阶段需要谈判者把握结束谈判的动机，以及善于运用协议签订的技巧。

谈判技巧未来研究方向涉及三个方面：一是如何发现、培训谈判专家？

二是谈判信息对谈判结果有何影响？

三是各种谈判技巧在不同文化背景下的应用效果如何？

” 派勒德教授对谈判的理论基础、谈判的阶段进行了总结，对谈判学将来研究的方向作了展望。

那么，什么是国际商务谈判？

国际商务谈判是不同国家利益相关的两个或两个以上的个人之间、组织和团体之间，为解决特定的贸易问题，沟通歧见，而各自提出方案，就特定议题或范围进行磋商讨论，最终达成一项令双方都满意的协议的这样一个不断协调的过程。

既然国际商务谈判是谈判双方通过磋商讨论的方式解决彼此间商务问题，并争取其最大利益或避免损失，那么在“扩大利益，减少损失的理性”（Minmax Rationality）的原则下，谈判当事双方只有在一定的需求上限和需求下限之间才愿意达成协议。

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>