

<<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：9787111266853

10位ISBN编号：7111266854

出版时间：2009-5

出版时间：机械工业出版社

作者：刘向丽 主编

页数：285

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>

## &lt;&lt;国际商务谈判&gt;&gt;

## 前言

对外贸易是拉动我国国民经济增长的重要力量，对我国提升经济结构和稳定就业的贡献较大。在经济全球化和区域经济一体化深入发展、国际电子商务和国际物流蓬勃兴起的过程中，我国对外贸易已稳居世界三甲，并且还有进一步发展的空间。

为了加快从贸易大国向贸易强国的转变，我国外贸政策不断调整，外贸结构不断升级，企业对外贸人才的需求也发生了较大的变化，精通国际商务知识、沟通能力强、具有团队精神、及时了解外贸政策变化及其影响、熟练掌握对外贸易谈判技巧、熟练应用外语与外商谈判的人才受到各类企业的欢迎，在全国各地的人才需求榜上始终名列前茅。

鉴于此，我们对第1版进行了修订。

修订版既可供各类大学作为教材和参考书，又可供有志于从事国际贸易业务、开展国际商务谈判的人才学习和使用，为我国对外贸易的可持续发展贡献绵薄之力。

本书较为全面地介绍了国际商务谈判的基本理论、各个阶段的程序及应注意的问题，包括谈判前的准备、谈判的进行以及谈判各个阶段的技巧、谋略等。

本书的特色在于理论和实践相结合，大量地借鉴了心理学、行为学等学科的研究成果，并且每章开头都有一段案例导读，可以提高读者学习和阅读的兴趣。

本书是集体智慧的结晶。

参编人员的分工如下：刘向丽担任主编，崔日明和王厚双担任副主编。

刘向丽撰写第一、二、七、八章，魏馨撰写第三章，肖鹏撰写第四章，冯鸣撰写第五章，姜卉撰写第六章，王厚双撰写第九章，王韶玲撰写第十章，崔日明撰写第十一章，张弛撰写第十二章。

本书是在借鉴众多专家、学者和实际工作人员的研究成果的基础上写成的，在此表示衷心感谢。

同时，由于知识水平的限制，再加上时间仓促，本书还存在着不少不足乃至疏漏之处，希望得到各界有识之士的批评指正。

## <<国际商务谈判>>

### 内容概要

内容简介本书较为全面地介绍了国际商务谈判的各个阶段、程序及应注意的问题，包括谈判前的准备、谈判的进行以及谈判各个阶段的技巧、谋略等。

本书的特色在于理论和实践相结合，大量地借鉴了，心理学、行为学等学科的研究成果，并且每章开头都有一段案例导读，可以提高读者学习和阅读的兴趣。

## &lt;&lt;国际商务谈判&gt;&gt;

## 书籍目录

第一章 国际商务谈判导论 【案例导读】 第一节 国际商务谈判概述 第二节 国际商务谈判的类型及其特点 第三节 我国对外商务谈判的基本原则 第四节 国际商务谈判的构成要素 复习思考题第二章 国际商务谈判的基本理论 【案例导读】 第一节 结构理论及其在国际商务谈判中的应用 第二节 需求理论及其在国际商务谈判中的应用 第三节 行为学理论及其在国际商务谈判中的应用 第四节 心理学理论及其在国际商务谈判中的应用 第五节 博弈论及其在国际商务谈判中的应用 复习思考题第三章 我国对外商务谈判的环境及其变化 【案例导读】 第一节 我国对外商务谈判的制度环境及其变化 第二节 我国对外商务谈判的技术环境及其变化 第三节 环境变化对国际商务谈判的影响 复习思考题第四章 国际商务谈判的人员构成和素质要求 【案例导读】 第一节 国际商务谈判的人员构成 第二节 国际商务谈判人员的素质要求 第三节 谈判人员的培养和管理及谈判小组的禁忌 复习思考题第五章 谈判背景因素的分析与信息收集 【案例导读】 第一节 背景因素的分析 第二节 谈判信息的收集 第三节 谈判双方合作关系的建立 复习思考题第六章 谈判方案的制定 【案例导读】 第一节 确定谈判的主题、目标、议程和地点 第二节 确定谈判中各项主要交易条件的最低可接受限度 第三节 模拟谈判 第四节 谈判方案制定及修改的注意事项 复习思考题第七章 国际商务谈判各阶段的策略 【案例导读】 第一节 开局阶段的策略 第二节 报价阶段的策略 第三节 讨价还价阶段的策略 第四节 成交阶段的策略 第五节 合同的签订及变更的策略 第六节 谈判经验与教训的总结 复习思考题第八章 国际商务谈判的语言和非语言沟通技巧 【案例导读】 第一节 国际商务谈判的语言特征 第二节 国际商务谈判的语言沟通技巧 第三节 国际商务谈判的非语言沟通技巧 复习思考题第九章 国际商务谈判谋略 【案例导读】 第一节 国际商务谈判0理谋略 第二节 国际商务谈判人员谋略 第三节 国际商务谈判行为谋略 复习思考题第十章 国际商务谈判中特殊问题的处理 【案例导读】 第一节 自然条件差异带来的问题 第二节 主观缺陷造成的问题 第三节 外界干预引起的矛盾 第四节 时间问题 第五节 风险的规避问题 第六节 谈判僵局的处理 复习思考题第十一章 国际商务谈判礼仪 【案例导读】 第一节 谈判中的礼仪 第二节 日常交往中的礼仪 复习思考题第十二章 世界各国贸易谈判机制与商人的谈判风格 【案例导读】 第一节 我国主要贸易对象的贸易决策和谈判机制 第二节 世界各国商人的谈判风格 复习思考题参考文献

## &lt;&lt;国际商务谈判&gt;&gt;

## 章节摘录

第一章 国际商务谈判导论随着经济全球化的不断发展和我国市场经济体制的逐步完善，我国正由贸易大国向贸易强国迈进。

与此同时，由于国际贸易的竞争越来越激烈，了解和掌握国际商务谈判知识也越来越重要。

一个公司的成败，不仅取决于其技术水平、产品质量、价格，在很大程度上还取决于谈判人员的能力。

实践证明，谈判是进行对外经济贸易活动的一个极其重要的环节，交易中涉及的品质、数量、价格、支付等所有交易条件都通过谈判予以确定。

也就是说，买卖双方在一笔交易中的权利及义务将通过谈判确定下来，双方在这方面签署的协议具有法律的约束力，不得轻易改变。

所以，谈判的结果如何，直接关系到国家的宏观利益和一个企业的微观利益。

深谙商务谈判的奥秘，游刃有余于其中者，往往能在谈笑间获取可观的经济利益。

不谙此道者，往往会精疲力竭、无所适从。

因此，对于已经和即将从事国际贸易业务的公司、个人来说，学习国际商务谈判知识具有非常重要的现实意义。

【案例导读】2006年元旦期间，我国某省某市主管对外贸易和经济合作的局长带领一名下属，连同一家企业的采购代表团去澳大利亚某农场采购种羊和羊毛。

出发前，局长的下属介绍了国外的商业礼仪，局长强调，国外的礼仪要尽量适应，但也不能生搬硬套，要做到不卑不亢，更不要在关键之处丢失自己的原则。

按计划，一行人如期登上了去澳大利亚的飞机。

农场的老板只派了一名雇员来接机，局长神情颇为不悦，说道：“我们万里迢迢地赶来，老板连个照面都不打，像什么话！”

等中方人员住进了酒店，那位雇员告诉中国人行车路线，敲定了约会时间，他就去采购农场所需的备冬物资了。

局长为此感叹起来：搞了半天，连这接待的也是兼职啊！

<<国际商务谈判>>

编辑推荐

《国际商务谈判》为普通高等教育“十一五”国家级规划教材，普通高等教育国际经济与贸易专业规划教材之一。

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>