

<<国际贸易谈判>>

图书基本信息

书名：<<国际贸易谈判>>

13位ISBN编号：9787309058765

10位ISBN编号：7309058763

出版时间：2008-4

出版时间：复旦大学出版社

作者：刘完

页数：316

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>

<<国际贸易谈判>>

内容概要

《复旦博学·21世纪国际经济与贸易系列：国际贸易谈判》根据国际贸易谈判自身的特点和规律，系统介绍了国际贸易谈判的基本理论、技巧和策略，并根据谈判的具体进程，深入详尽地向读者展示了成功谈判的谋略和其中蕴含的文化、历史和社会等的内在动因。

《复旦博学·21世纪国际经济与贸易系列：国际贸易谈判》在向读者提供了大量经典案例的基础上，还结合心理学、行为学、数学、管理学等多学科的研究成果，揭示了国际贸易谈判的内在逻辑，特别是对大量具有典型意义的实际操作案例的评析，为读者提供了国际贸易谈判的真实图景，体现了《复旦博学·21世纪国际经济与贸易系列：国际贸易谈判》融科学性、知识性、操作性、实战性为一体的特点。

<<国际贸易谈判>>

作者简介

刘园，对外经济贸易大学国际经济贸易学院教授，博士生导师。
世界经济学会国际贸易与投资专业委员会副秘书长，北京市经济学协会理事，亚太研究会副会长，国际贸易学会理事，跨国公司研究会常务理事。
中国国际贸易中心、深圳华为集团等企业顾问。
中央电视台、北京电视台兼职主持人。
其主持研究的课题“企业管理者激励机制分析”荣获“2002年教育部提名国家科技进步一等奖”；其任执行主编的《股票期权激励制度系列丛书》荣获“2002年国家人事部优秀科研成果一等奖”；其撰写的论文在日本等国家的权威杂志发表；其主编的《国际金融实务》等两部教材入选“普通高等教育‘十一五’国家级规划教材”，并荣获“北京高等教育精品教材”称号。
其主要著作有《金融危机的防范与管理》、《股票期权制度分析》、《国际金融实务》、《国际金融风险管理》、《金融市场学教程》等专著和教材十余部以及《商业银行管理》等译著五部。

<<国际贸易谈判>>

书籍目录

第一章 国际贸易谈判概述 / 1 学习目标 / 3 第一节 国际贸易谈判的概念及特点 / 3 第二节 国际贸易谈判的形式 / 5 第三节 影响国际贸易谈判的因素 / 9 第四节 我国国际贸易谈判的基本原则 / 15 本章关键词 / 16 讨论与思考 / 16 案例专栏阅读：哈默炫耀投标独占两块租地 / 17 第二章 国际贸易谈判的类型 / 19 学习目标 / 21 第一节 国际货物买卖谈判 / 21 第二节 国际技术贸易谈判 / 26 第三节 国际补偿贸易谈判 / 32 第四节 国际融资租赁业务谈判 / 40 本章关键词 / 45 讨论与思考 / 45 案例专栏阅读：松下幸之助的冒险之举 / 45 第三章 国际贸易谈判的法律环境 / 47 学习目标 / 49 第一节 国际贸易谈判签约适用的法律及注意事项 / 49 第二节 国际贸易谈判合同的履行 / 57 第三节 国际贸易谈判合同的让与和终止 / 61 第四节 国际贸易谈判协议纠纷的处理 / 64 本章关键词 / 68 讨论与思考 / 68 案例专栏阅读：温商收购中东卫视揭秘 / 68 第四章 国际贸易谈判前的准备 / 71 学习目标 / 73 第一节 国际贸易谈判人员的组织与管理 / 73 第二节 国际贸易谈判前的信息准备 / 81 第三节 谈判目标的确定 / 95 第四节 谈判方案的制定 / 100 第五节 模拟谈判 / 106 本章关键词 / 109 讨论与思考 / 109 案例专栏阅读：了解市场行情，控制谈判节奏 / 109 第五章 国际贸易谈判策略 / 111 学习目标 / 113 第一节 国际贸易谈判策略概述 / 113 第二节 开局阶段的策略 / 115 第三节 报价阶段的策略 / 119 第四节 磋商阶段的策略 / 125 第五节 成交阶段的策略 / 137 本章关键词 / 139 讨论与思考 / 139 案例专栏阅读：不同阶段采用不同策略 / 139 第六章 国际贸易谈判技巧 / 141 学习目标 / 143 第一节 国际贸易谈判技巧概述 / 143 第二节 国际贸易谈判中“听”的技巧 / 150 第三节 国际贸易谈判中“问”的技巧 / 155 第四节 国际贸易谈判中“答”的技巧 / 160 第五节 国际贸易谈判中“叙”的技巧 / 163 第六节 国际贸易谈判中“看”的技巧 / 168 第七节 国际贸易谈判中“辩”的技巧 / 172 第八节 国际贸易谈判中“说服”的技巧 / 174 本章关键词 / 177 讨论与思考 / 177 案例专栏阅读：柯泰伦打破僵局 / 177 第七章 国际贸易谈判礼仪 / 179 学习目标 / 181 第一节 国际贸易谈判礼仪惯例 / 181 第二节 日常交往礼仪 / 186 本章关键词 / 192 讨论与思考 / 193 案例专栏阅读：上海电气集团的谈判策略 / 193 第八章 文化差异对国际贸易谈判的影响 / 197 学习目标 / 199 第一节 影响国际贸易谈判风格的文化因素 / 199 第二节 美洲商人的谈判风格、礼仪与禁忌 / 205 第三节 欧洲商人的谈判风格、礼仪与禁忌 / 210 第四节 亚洲商人的谈判风格、礼仪与禁忌 / 225 第五节 大洋洲商人和非洲商人的谈判风格 / 239 本章关键词 / 241 讨论与思考 / 241 案例专栏阅读：中东客商的谈判风格 / 241 第九章 国际贸易谈判中特殊问题的处理 / 243 学习目标 / 245 第一节 应对反对性意见的策略 / 245 第二节 应对主观缺陷问题的策略 / 250 第三节 应对外界干预问题的策略 / 255 第四节 应对谈判僵局的策略 / 258 本章关键词 / 264 讨论与思考 / 264 案例专栏阅读：中国“人世”后中美首起反倾销案胜诉始末 / 264 第十章 国际贸易谈判典型风险——出口收汇风险案例分析 / 267 学习目标 / 269 第一节 我国出口收汇风险现状分析 / 269 第二节 防范出口收汇风险的对策 / 273 第三节 出口收汇风险案例分析 / 277 本章关键词 / 288 讨论与思考 / 288 案例专栏阅读：克莱斯勒公司起死回生记 / 288 第十一章 国际贸易谈判理论 / 291 学习目标 / 293 第一节 结构理论及其在国际贸易谈判中的应用 / 293 第二节 实力结构理论及其在国际贸易谈判中的应用 / 294 第三节 需求理论及其在国际贸易谈判中的应用 / 296 第四节 行为学理论及其在国际贸易谈判中的应用 / 299 第五节 心理学理论及其在国际贸易谈判中的应用 / 300 第六节 博弈论及其在国际贸易谈判中的应用 / 304 第七节 理性谈判 / 308 本章关键词 / 313 讨论与思考 / 313 案例专栏阅读：打胜心理战，销售获佳绩 / 314 参考书目 / 315

<<国际贸易谈判>>

章节摘录

第三节 影响国际贸易谈判的因素 谈判不是在真空中进行的，而是在一定的法律制度和某一特定的政治、经济、社会、文化环境中进行的，这些社会环境会对谈判产生直接或间接的影响。

谈判的环境因素包括谈判双方国家的所有客观因素，如政治法律、社会文化、经济建设、自然资源、基础设施、气候条件与地理位置等等。

谈判人员必须对上述环境因素进行全面系统的调研与分析评估，才能制定出相应的谈判方针和策略。

一、政治状况因素 一个国家或地区与谈判有关的政治状况因素主要有以下几个方面。

(一) 国家对企业的管理程度 这主要涉及企业自主权的大小问题。

如果国家对企业管理的程度较高，则谈判过程中政府就会干预谈判内容及进程，对于关键性的问题也是由政府部门的人员做出决策的。

因此，成败不取决于企业本身，而主要在于政府的有关部门。

相反，如果国家对企业的管理程度较低，企业有较为充分的自主权，这时，谈判的成败则完全取决于企业自身。

(二) 经济的运行机制 计划经济体制下，企业间的交易往来主要看有没有列入国家计划，列入国家计划的企业就是已争取到了计划指标，与他们的谈判才是可行的。

在市场经济条件下，企业有充分的自主权，可以决定谈判对象、谈判内容以及交易本身。

(三) 政治背景 谈判对手对该谈判项目是否有政治兴趣，如果有，程序如何、哪些领导人对此感兴趣、这些领导人各自的权力如何，这些都是有关谈判项目的政治背景因素。

一般情况下，业务往来谈判是经济目的的，但有时候如果有政府或政党的政治目的掺杂其中，那么，影响因素就复杂多样。

发达国家对发展中国家的贸易往来常出现这种情况。

在多数情况下，如果谈判中掺杂有政府或政党的政治目的，那么这场谈判的最终结果则主要取决于政治因素的影响，而不是经济或技术方面的因素。

在一些较为落后的发展中国家，集权程度较高，在与这些国家进行业务洽谈时，其谈判项目的决定及洽谈结果，往往取决于领导人的政治地位和权力。

(四) 政局稳定性 谈判对方政府的稳定程度如何，在谈判项目履行期间，政府局势是否稳定、总统大选的日期是否定在谈判协议履行期间、总统大选是否与所谈项目有关、谈判对方与邻国的关系如何、是否处于较为紧张的敌对状态、有无战争爆发的可能等等，这些政治因素都将影响谈判。

其中，战争风险的危害性最大，下面的案例充分说明了这一点。

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>