

<<实用经贸投资谈判大全>>

图书基本信息

书名：<<实用经贸投资谈判大全>>

13位ISBN编号：9787205030513

10位ISBN编号：720503051X

出版时间：1994-09

出版时间：辽宁人民出版社

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>

<<实用经贸投资谈判大全>>

书籍目录

目录

前言

一、谈判术语

谈判

谈判的特征

谈判的原则

谈判的需要

谈判者的素质

个性

机敏

忍耐

判断力

冒险性

知识化

谈判情报

谈判时间

谈判议程

技术壁垒谈判

多边贸易谈判

横向谈判与纵向谈判

谈判组织

谈判纲领

谈判环境

谈判目的

谈判心理

谈判动机

谈判控制

公开谈判

秘密谈判

谈判信息反馈

谈判人员的座次排列

谈判时机

谈判准备

谈判决策

谈判模式的选择

谈判方案

谈判授权

谈判意向

谈判对象的心理控制

损益期望值

折衷准则

谈判方案的提出方式

谈判后悔值的计算

谈判时间

谈判仪态

<<实用经贸投资谈判大全>>

谈判语言
谈判间隔的利用
谈判失误
谈判失误的弥补
谈判方案的修正原则
谈判的最优局势
谈判人员的组成
积极策略
凌越原则
谈判风险
谈判能力
直接谈判
间接谈判
水平谈判
垂直谈判
双边谈判
多边谈判
谈判中思维跳跃
谈判的逻辑运用
谈判中的应变力
谈判外的游说
政治谈判
经济谈判
刚性谈判
柔性谈判
调解
法律谈判
谈判价格
招标和投标
谈判中紧急决策及条件
谈判监督
谈判广告
谈判协议
谈判协议的有效条件
非正当谈判行为
谈判认可
谈判观念
技术引进的谈判
合作投资的谈判
交易磋商的含义
询价
发盘
还盘
接受

二、谈判方法

谈判前的自身分析
谈判前对对手的分析

<<实用经贸投资谈判大全>>

对手的实力
对手的薄弱环节
对手的谈判能力
可能性分析
策略分析
目标分析
谈判人员的选择
谈判助手的选用
谈判机动小组
模拟谈判
模拟谈判的原则
谈判方案的制定
开始阶段的谈判艺术
回顾阶段的谈判艺术
谈判时限的轮廓
力点的协调
焦点的协调
政策问题
明确阶段的谈判艺术
最后的回顾
最后的让步
让步与要求同时并提出
保证协议名副其实
谈判的记录
结束阶段的谈判艺术
谈判发问功能
倾听中出现的问题
倾听的收益
答复前的准备
让步前的选择
让步幅度的掌握
促使对方采取行动
合作性谈判的阶段
概说内容
导入阶段
原则上的同意及决定性的同意
对立阶段
明示问题
攻势得不到反应时
成功谈判的基本特性
谈判达成协议后
怎样报价
报价起点的确定
孰先孰后
矛盾冲突的两种方式
报价的基本原则

<<实用经贸投资谈判大全>>

以现象代替本质
以相对为绝对
平行论证
折衷主义
灵活分析成本
控制会场
保持沉默
“预演”是必要的
谈判的最佳时机
电话商谈的原则
电话商谈的危险
创造性的代理方案
着眼于价格竞争
冲破固定价格
三、谈判技巧与策略
欲速不达
宴无好宴
大智若愚 大愚若智
嘻笑怒骂
“认识平衡”之误
最佳投手
重点攻击
私家侦探
情绪的爆发
同病相怜的傀儡
流水的启示
情报的对流
契约上的漏洞
冰山理论
要有说“不”的勇气
谈判座位的影响
索忍尼辛的控诉
不要做“假设”自缚
渐进的解决方法
 由枝节入手
令人无法拒绝的价格
和“大象”说理
彼得原理 90比10的
原则
转变中的观念
门户开放政策
非请勿入
见林不见树
谈判的真相
小心得寸进尺
百般刁难
对“牛”弹琴

<<实用经贸投资谈判大全>>

“再多就没有了！”

” 买主

妙传

远利的诱惑

第三者的调停

第三者的检查

过河卒子 投入的成本

请君入“档”

虚虚实实

尼克松的“试验气球”

货比三家

不可理喻的要求

虚张声势

两刃利剑

走为上策

合作性谈判的技巧

说服的技巧

说服技巧的原则

说服技巧的实例

拒绝的技巧

两军对垒的实例

国际竞销中的订价策略

国际竞销中的产品策略

国际竞销中的广告策略

出奇制胜的营销策略

弹性营销策略

集中营销策略

双低市场策略

双高市场策略

炒蛋战略

“家族”策略

让步的基本策略

备忘录策略

利用仲裁者策略

对付最后通牒策略

妥协范围策略

长短战的取舍策略

逼出真相策略

吊胃口策略

软硬兼施策略

投石问路策略

速战速决策略

旁敲侧击策略

疲劳轰炸策略

步步为营策略

假出价策略

最后通牒策略

<<实用经贸投资谈判大全>>

攻其一点，不及其余策略
最佳投手策略
钓饵策略
斤斤计较策略
自我反省策略
金钱奥秘策略
挑起对方竞争心理策略
以最高的报酬引诱对方策略
伤害对方策略
我无权作主策略
退缩与妥协策略
忍耐策略
声东击西策略
反空城计策略
逆向行动策略
一反常态策略
简繁相宜策略
蚕食法策略
运用代理人策略
奇袭策略
既成事实策略
限制 适可而止策略
地毯式攻击策略
四、谈判方式
日本人的谈判习惯
日本人的谈判风格
日本人的首次会面
日本人的权势
日本人的实力
日本人的耐力
日本人的决策
日本人谈判的决策过程
日本人谈判的附属材料
日本商人的“水分点”
日本商人的“挡箭牌”
日本商人的“推销法”
日本商人的“清一色”
日本商人的“迷魂汤”
日本商人的“拉锯术”
日本商人的“拍板戏”
美国商人的优越感
美国商人的效率观
美国商人的利润值
美国商人的诺言点
美国商人的担保制
美国商人的妇女观
俄罗斯商人的权势

<<实用经贸投资谈判大全>>

俄罗斯商人的能量
俄罗斯商人的纠缠
俄罗斯商人的抉择
英国人的谈判习惯
英国商人保守强硬
法国人的谈判习惯
法国商人喋喋不休
德国商人留心细节
比利时人的谈判习惯
希腊人的谈判习惯
希腊商人拐弯抹角
斯堪的纳维亚人的谈判习惯
斯堪的纳维亚商人的友好态度
地中海沿岸商人富有人性
欧洲人谈判的附属材料
阿拉伯人的谈判习惯
阿拉伯商人的代理法
阿拉伯商人的凝聚力
阿拉伯商人的暗示术
阿拉伯人谈判的决策过程
阿拉伯人谈判附属材料
拉丁美洲商人推崇享乐
拉丁美洲商人态度暧昧
拉丁美洲商人习惯代理
拉丁美洲商人常设障碍
拉丁美洲商人的谈判习惯
拉丁美洲人谈判的决策过程
五、谈判合同
合同
合同的种类
合同的主要内容
买卖合同的形式和内容
买卖形式和买卖合同的含义
合同的履行
签订合同应注意的问题
起草协议书须知
租赁合同
有选择权的合同
贷款合同 放款契约
超额赔款合同
国际货物买卖合同

<<实用经贸投资谈判大全>>

无效合同
可以取消的合同
保险合同
运输合同
成本加运费合同
海上货物运输合同
件杂货运输合同
联运合同
租船合同
订立国内经济谈判协议
谈判协议的转让、变更和解
除
协议违约的结果
进口合同的履行
出口合同的履行
订立合同
抵押登记 证明必备
物质担保 设定抵押
人作担保 手续简便
各种担保 确保债权
票据支付 核对无误
支付条件 三大要素
支付条件 不可避讳
验收义务 写入合同
延误交货 讲清缘由
交货步骤 分段落实
验收责任 明文规定
交货时间 不可延误
交货条件 七大要素
接货交货 环节畅通
交货条件 确认再定
合同签字 并非终点
签字之前 务必确认
署名盖章 常识须知
法律术语 准确理解
特约条款 酌情使用
合同格式 重点须知
合同大纲 重在条款
签订合同 尚须努力
合同对方 有无资格
交易对手 了解清楚
交易数量 认真核实
价格变更 认真对待
报价之际 注意事项
报价立足 咨询销售
保证质量 信誉第一
信用限额 设定要领

<<实用经贸投资谈判大全>>

交易环境 自我创造
初次报价 事关全局
市场价格 综合分析
合同成功 准备先行
商品？
能 突出重点
商品繁多 认准需求
清算协议
重购协议 购回协议
独家经销协议
租购协议
默认契约
准契约
政府采购协定
贸易协定
双边贸易协定
双边协定
目的地条款
保障条款
授权条款
溢短装条款
不可抗力条款
仲裁条款
检验条款
履行合同引起争议的几种情况
对外贸易仲裁
仲裁协议
仲裁法与仲裁规则
索赔及索赔条款的内容
理赔的方式
索赔的时效与索赔证件
销售合同
销售确认书
品质条款
数量条款
价格条款
离岸价格
到岸价格
成本加运费（目的港）的价格
包装条款
装运条款
商品检验条款
支付条款
出口合同中常用的信用证支付条款

<<实用经贸投资谈判大全>>

保险条款
交货条款
世界自由市场价格
国际垄断价格
国家管理价格
装运港交货类价格
目的地交货类价格
基础价格
滑动价格
期货价格
现货价格
成交价格
进入价格, 入帐价格
购买价格
技术价格
市场价格
法定价格
指示价格
干预价格
国际价格指数
内陆交货价
差价
基价
比价
公平市价
成本、保险加运费价
削价、大减价
询价
按质论价
商标必须具备显著的特征
商标专用权的期限
商标的作用分类
商标专用权的终止
专利
专利权的终止
专利法
专利制度
专利制度的特征
专利权
专利权的新颖性
专利权的创造性
专利权的实用性
专利说明书
专利申请的初步审查
专利权利要求书
专利权的时间限制

<<实用经贸投资谈判大全>>

专利权的空间限制
专利权的独占性
专利权的非物质性
专利权的时间效力
专利权的空间效力
专利权对人的法律效力

<<实用经贸投资谈判大全>>

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>