

<<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：9787300141442

10位ISBN编号：7300141447

出版时间：2011-9

出版时间：中国人民大学出版社

作者：黄卫平 等编

页数：260

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

随着经济全球化趋势的发展，当今世界各国之间的经济都因与其他国家之间的贸易、投资和商务合作而紧密地联系在一起。

对于近年来经济迅速增长的中国来说，更是如此，尤其是在中国加入wto后，随着中国对外开放的不断深入，中国与其他各国的经济交往更加广泛，国际商务合作日趋频繁和多样。

在这样日益扩大的国际交往中，国际商务谈判作为国际商务交往的起点和各方沟通交流的正式渠道，其重要性不言而喻，可以说直接关系到国家、企业的利益得失。

处在发展中的中国，迫切需要大量既具有国际贸易、投资和商务基础理论知识，又能够熟练掌握国际商务谈判策略与技巧的专门从事国际商务谈判的人才。

国际商务谈判是集商务知识、谈判知识和复杂语言文化背景于一体的交叉学科。

可以这样说，国际商务谈判既是一门科学，又是一门艺术，既有其固有的规律和原则可循，又需要充分发挥谈判人员的灵活性与创造性。

国际商务谈判是理论与实践并重的科学：理论上，它涉及经济学、管理学、心理学、语言学、行为学等多学科的内容，综合运用了各学科的研究成果；实践中，它又是一门需要在实践中不断完善，讲究实践经验，注重解决实际问题的应用科学。

## &lt;&lt;国际商务谈判&gt;&gt;

## 书籍目录

- 第一章 国际商务谈判概述
  - 第一节 国际商务谈判的概念与特征
  - 第二节 国际商务谈判的构成与分类
  - 第三节 国际商务谈判的程序与管理
- 第二章 国际商务谈判理论
  - 第一节 商务谈判的经济学理论基础
  - 第二节 商务谈判的心理学理论基础
  - 第三节 整合性谈判模式与双赢原则
  - 第四节 博弈论与诚信原则
  - 第五节 其他理论
- 第三章 商务谈判的准备
  - 第一节 资料准备
  - 第二节 策略准备
  - 第三节 人员准备
  - 第四节 其他准备
- 第四章 开局技巧
  - 第一节 开局阶段的控制策略
  - 第二节 确定谈判议程策略
  - 第三节 谋取谈判主动权策略
- 第五章 谈判中的探测技巧
  - 第一节 谈判中对对方意图的探测策略
  - 第二节 打开谈判局面的策略
  - 第三节 窥测对方意图的策略
  - 第四节 如何消除对方的不快
  - 第五节 对对方窥测己方意图的防御策略
  - 第六节 如何应对对方的直接探测
  - 第七节 与西方人谈判的防范原则
- 第六章 磋商阶段的技巧
  - 第一节 发盘策略
  - 第二节 还盘策略
  - 第三节 让步策略
  - 第四节 僵局缓解策略
- 第七章 成交技巧
  - 第一节 成交意愿的表达方法
  - 第二节 成交信号接收策略
  - 第三节 成交促成策略
  - 第四节 成交签约策略
- 第八章 其他策略与技巧
  - 第一节 协调与谈判对手关系策略的调动
  - 第二节 针对商务谈判内容调动的谈判策略
- 第九章 国际商务谈判中的语言技巧
  - 第一节 国际商务谈判语言及其表达原则
  - 第二节 国际商务谈判语言的运用技巧
  - 第三节 国际商务谈判中的行为语言
- 第十章 国际商务谈判礼仪

<<国际商务谈判>>

- 第一节 服饰礼仪
  - 第二节 举止和谈吐礼仪
  - 第三节 馈赠礼仪
  - 第四节 宴请礼仪
  - 第五节 日常交往礼仪
  - 第十一章 国际商务谈判中的文化差异及谈判风格
    - 第一节 文化差异对国际商务谈判行为的影响
    - 第二节 基于文化差异的国际商务谈判对策
    - 第三节 各地区商人的谈判风格
  - 第十二章 国际商务谈判经典案例分析
- 术语中英文对照表

## 章节摘录

版权页：插图：要使对方愉快地接受我方馈赠的礼品，并不是一件容易的事情。

即便是经过我方精心挑选的礼物，在赠送给对方时也要讲究相应的馈赠礼仪，才能达到预期的效果。因此，在国际商务谈判中，谈判人员需要熟练掌握馈赠的礼仪，具体来说，就是在馈赠对方礼品时，要注意以下几点：1.要给礼品选择适宜的包装在馈赠礼仪中，包装很重要，在正式场合赠送对方的礼品一般都要加以包装，向外籍客人赠送的礼品必须包装，因为对礼品包装意味着重视，否则有敷衍了事之嫌。

同时，包装也要适宜馈赠的礼品以及对方的喜好，并与馈赠的场合相适应，适宜的包装不仅能显示出馈赠人的文化和品位，而且还体现了对对方的尊重，能够使对方感受到我方的诚意，给对方留下美好的印象。

礼品包装要使用质地较好的材料，要注意包装后的形状、颜色、图案、缎带的结法，不要违反受礼人的文化背景、风俗习惯。

例如，日本人忌讳包装打上蝴蝶结；德国人对礼品的包装纸很讲究，忌讳用白色、黑色或咖啡色的包装纸包装礼品，更忌讳使用丝带作外包装等。

2.要注意馈赠的时机礼品什么时候送也是有讲究的。

一般来说，赠送礼品的最佳时机是节日和对方重要的纪念日。

另外，在双方见面时，告别离开时，宴会结束前，谈判结束后，签订协议后，也是赠送礼物的很好的时机。

一般而言，当我们作为客人拜访他人时，最好在见面之初就向对方送上礼品；而当我们作为主人接待来访者的时候，应该在客人离去前，把礼物赠送给对方。

同时，在时机的选择上，还要注意到各国的不同习惯，尽量适应对方的风俗，如英国人多在晚餐或看完戏之后乘兴赠送，法国人喜欢下次重逢时赠送礼品，而我国则以在离别前赠送纪念品较为自然。

<<国际商务谈判>>

编辑推荐

《国际商务谈判》是国际商务系列教材之一。

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>