第一图书网, tushu007.com

<<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：9787300146423

10位ISBN编号：7300146422

出版时间：2004-6

出版时间：中国人民大学出版社

作者：白远

页数：199

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

第一图书网, tushu007.com

<<国际商务谈判>>

内容概要

本教材大致由三部分组成，即理论、案例和模拟谈判与问题讨论。
理论部分主要阐述了谈判活动发生的动因、谈判结构与类型；案例部分提供了一些世界著名商务谈判实例，放在每章的开头或章末，分别起引导学生学习和巩固所学知识的作用；模拟谈判的素材大多取自真实事例，以使学生获得比较接近实际的真实体验。
本书历经修订，淡化了理论阐述，强调实务操作，更加适合高职高专学生使用。

第一图书网, tushu007.com

<<国际商务谈判>>

书籍目录

第一章 谈判发生的原理
　第一节　谈判概述
　第二节 什么是谈判
　第三节 冲突与谈判
　第四节 利益差异与谈判
第二章 谈判程序与谈判结构
　第一节　谈判程序
　第二节 谈判的一般结构
　第三节 贸易谈判结构
　第四节 结束商务谈判
第三章 谈判从准备开始
　第一节 制定谈判目标
　第二节 调研谈判信息
　第三节 配备谈判组成员
　第四节 选择谈判地点
第四章 两分法谈判与复杂谈判
　第一节 两分法谈判
　第二节 第三方参与的谈判
　第三节 多方参与的谈判
第五章 商务谈判的类型和内容
　第一节 商品买卖谈判
　第二节 国际技术贸易谈判
　第三节 组建合资企业的谈判
　第四节 电子商务谈判
第六章 对立统一与知己知彼、攻心为上——中国古代谈判思想
　第一节 谈判中对立统一的哲学思想
　第二节 中国古代谈判思想中的军事战略思想
第七章 双赢理念与合作原则谈判法——西方现代谈判思想
　第一节 谈判界的革命——双赢理念的引入
　第二节 合作原则谈判法
第八章 谈判力及其决定因素
　第一节 谈判力概述
　第二节 相对谈判力与其三个变量的关系
第九章 谈判者的性格类型与谈判模式
　第一节 谈判者的性格类型
　第二节 个人性格类型与谈判模式
第十章 谈判者的语言艺术与思维艺术
　第一节 谈判者的语言艺术
　第二节 谈判者的思维艺术
第十一章 文化模式与谈判模式
　第一节 文化与文化交流
　第二节 文化模式与商务谈判
　第三节 国际商务谈判实践
第十二章 与世界各国的商人打交道
　第一节 在北美谈判

第一图书网, tushu007.com

第二节 在西欧谈判
第三节 在东欧谈判
第四节 在拉丁美洲谈判
第五节 在亚洲谈判
主要参考书目

第一图书网, tushu007.com

章节摘录

版权页：插图：显而易见，松下公司与飞利浦公司之间在谈判力上存在着巨大的差异。
松下公司是一个发展中的小公司，而飞利浦早已是世界电器制造业中的巨人，松下公司不得不依赖飞利浦公司得到它急需的技术。
谈判一开始，飞利浦公司就充分利用它的优势，展开咄咄逼人的攻势，提出了许多苛刻的要求和条件。
飞利浦公司提出，对松下公司的技术援助费要达到松下公司销售额的7%；专利转让费的要价是55万美元，并且必须一次付清。
草拟的其他条款也明显地倾向于飞利浦公司一方，而对松下公司是相当严厉和苛刻的，例如条款规定，松下公司若违反合同或在执行合同时出现纰漏的话就要受到处罚，甚至被没收机器，而对飞利浦公司的违约责任的规定则含混不清。
经过艰苦的谈判，松下公司虽然成功地将技术援助费从松下公司销售额的7%下降到4.5%，但是飞利浦公司坚决不肯在专利转让费问题上作任何让步。
松下幸之助面临着巨大的挑战和两难的抉择。
如果答应对方的条件就意味着将他本人和公司置于巨大的风险之中，因为当时松下公司的资产总额不过5亿日元，而55万美元的专利转让费已相当于2亿日元，几乎是松下公司全部家当的一半，一旦有什么意外发生就意味着公司的破产。
然而如果不同意对方的要求，则会导致谈判破裂，松下公司将失去一次宝贵的机遇和一个重要的合作伙伴。

第一图书网, tushu007.com

<<国际商务谈判>>

编辑推荐

第一图书网, tushu007.com

<<国际商务谈判>>

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