

<<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：9787563809301

10位ISBN编号：7563809309

出版时间：2004-2

出版时间：首都经贸

作者：刘园 编

页数：346

字数：480000

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

揭开商务谈判的神秘面纱，知己知彼，抢占先机，你——就是赢家！  
本书向读者介绍了国际商务谈判的过程和相关知识、主要贸易国家的风俗习惯和谈判禁忌。  
最后，本书还精选并剖析了许多最新的国际商务谈判案例，具体分析了商务谈判的战略战术以及需要注意的问题，从而有利于读者加深对谈判知识的理解，提高商务活动中的谈判技巧。  
本书理论与实务并举，适合作为本科及研究生国际商务谈判课程的教材，同时也可以作为国际经贸、国际商务谈判工作者的参考用书。

## &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及特点
  - 第二节 国际商务谈判的种类
  - 第三节 我国国际商务谈判的基本原则
  - 第四节 商务谈判的基本程序和PRAM模式
- 第二章 国际商务谈判的主要内容
  - 第一节 货物买卖谈判
  - 第二节 技术合同谈判
  - 第三节 租赁合同谈判
  - 第四节 工程承包合同谈判
  - 第五节 其他合同谈判
- 第三章 影响国际商务谈判的主客观因素
  - 第一节 国际商务谈判中的环境因素
  - 第二节 国际商务谈判中的法律因素
  - 第三节 国际商务谈判中的心理因素
- 第三章 国际商务谈判人员的组织与管理
  - 第一节 商务谈判人员的个体素质
  - 第二节 商务谈判人员的群体构成
  - 第三节 商务谈判人员的管理
- 第四章 国际商务谈判前的准备
  - 第一节 国际商务谈判前的信息准备
  - 第二节 谈判目标与对象的确定
  - 第三节 谈判方案的制定
  - 第四节 模拟谈判
  - 第五节 确定谈判中各交易条件的最低可接受限度
- 第五章 国际商务谈判各阶段的策略
  - 第一节 国际商务谈判策略
  - 第二节 开局阶段的策略
  - 第三节 报价阶段的策略
  - 第四节 磋商阶段的策略
  - 第五节 成交阶段的策略
  - 第六节 处理僵局的策略
- 第六章 国际商务谈判中的技巧
  - 第一节 国际商务谈判技巧概述
  - 第二节 商务谈判“听”的技巧
  - 第三节 商务谈判“问”的技巧
  - 第四节 商务谈判“答”的技巧
  - 第五节 商务谈判“叙”的技巧
  - 第六节 商务谈判“看”的技巧
  - 第七节 商务谈判“辩”的技巧
  - 第八节 商务谈判“说”的技巧
- 第七章 国际商务谈判中的技巧
- 第八章 国际商务谈判的礼仪与礼节
- 第九章 各国文化差异对谈判的影响
- 第十章 现代谈判理论和思想

<<国际商务谈判>>

第十一章 国际商务谈判经典案例剖析

附录1 思考题答案

附录2 模拟试卷及答案

附录3 专业名词中英文汇编

参考书目

## &lt;&lt;国际商务谈判&gt;&gt;

## 章节摘录

版权页：插图：国际商务谈判的特殊性表现为以下几点：1.国际商务谈判既是一笔交易的商洽，也是一项涉外活动，具有较强的政策性。

谈判双方之间的商务关系是一国同别国或别的地区之间的经济关系的一部分，并且常常涉及一国同该国或该地区之间的政治关系和外交关系。

国际商务谈判必须贯彻执行国家有关的方针政策和外交政策，还应注意国别政策，执行对外经济贸易的一系列法律和规章制度。

2.应按国际惯例办事。

国际商务谈判商讨的是两国或两个地区的企业之间的商务关系，因此在适用的法律方面就不能完全以任何一方所在国家或地区的经济法为依据，而必须以国际经济法为准则，按国际惯例行事。

当需要仲裁时，仲裁地点与仲裁所适用的规则直接相关，一般说来，规定在哪一国仲裁，往往就要适用该国的有关仲裁规则和程序。

3.国际商务谈判涉及面很广。

由于受供求关系的影响，加之国际市场价格变化多端，竞争十分激烈，因此必须特别重视调查研究工作。

通过调查研究，了解国外的经济情况和市场情况。

出口业务要了解市场的需求，进口业务要了解国外的供应。

对不同国家和地区，还应根据国别政策，区别对待。

4.影响谈判的因素复杂多样。

由于谈判者来自不同的国家和地区，有着不同的社会文化背景和政治经济体制，人们的价值观念、思维方式、行为方式、语言及风俗习惯各不相同，从而使影响谈判的因素大大增加，导致谈判更为复杂。

5.谈判的内容广泛复杂。

由于谈判结果将导致有形或无形资产的跨国转移，因而要涉及国际贸易、国际金融、会计、保险、运输等一系列复杂的问题，这就对从事国际商务谈判的人员在专业知识方面提出了更高的要求。

<<国际商务谈判>>

编辑推荐

《国际商务谈判(修订第3版)》是高等院校经济与管理核心课经典系列教材之一。

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>