

<<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：9787811340976

10位ISBN编号：7811340976

出版时间：2008-4

出版时间：对外经济贸易大学出版社

作者：刘园 主编

页数：330

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>

## 前言

我院历来重视教材建设，秉承50多年学科建设的经验积累，在国际经济与贸易、金融、国际运输与物流、经济学等专业领域先后出版了大量教材，在全国产生了较大的影响。

如《国际贸易实务》、《国际贸易》等累计发行近150万册，先后被评为国家级精品课程。

本系列教材的出版，是对我院近十年来学科建设成果的一次检阅。

自“九五”以来，以“211工程”建设为契机，我院对本科和研究生教育进行了认真全面的专业梳理和课程体系优化，以面向新世纪、面向全球化、面向提升学生职业生涯竞争力为导向，在课程建设和教材建设方面视野开阔、目标明确、标准严格、工作扎实，老中青三代学者共同努力，基本完成了学院所开设专业课程的教材和教学辅助资料的编写工作。

回顾我院“九五”以来课程体系建设，我们走过了一条清晰的发展之路。

首先是课程群的界定和建设，我们抓住20世纪90年代中期我国全面推进改革开放所带来的对外向型经济人才的需求急速增加的机遇，围绕着我院长期积累的在国际经济与贸易、国际金融、国际运输与物流等专业所形成的专业优势，借鉴国际上高水平大学的课程建设经验，设定了培养学生具有国际竞争力所需要的课程群。

在此基础上狠抓师资队伍建设和，通过海内外招聘和支持现有教师在国内攻读博士学位，以国际化的标准打造了一支高水平的师资队伍，凝聚了学科建设的核心力量。

然后以国际高水平大学的科研和教学标准评价师资队伍，以高水平科研促进高水平教学，实现科研与教学的相互促进。

随着学科建设的不断进步，我院的专业领域和课程覆盖面均有了很大的突破。

## <<国际商务谈判>>

### 内容概要

本书将为读者全景式展示：谈判技巧的出神入化、商海实战的精彩对决、企业往来的拼杀博弈、国家之间的利益相争。

本书将为你指引谈判高手的成长路径，本书将为你诠释：什么是一切皆有可能。

<<国际商务谈判>>

作者简介

刘园，经济学博士、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常务理事、北京市经济学协会理事、国际贸易学会理事、亚太学会常务理事；中国国际贸易中心、深圳华为集团，北京铜牛集团、北京首旅集团等企业顾问；中央电视台、北京电视台兼职专家主持人，主

## &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 国际商务谈判的形式 第三节 我国国际商务谈判的基本原则第二章 国际商务谈判的主要类型 第一节 国际货物买卖谈判 第二节 国际技术贸易谈判 第三节 国际补偿贸易的谈判 第四节 国际融资租赁业务谈判第三章 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 国际商务谈判中“听”的技巧 第三节 国际商务谈判中“问”的技巧 第四节 国际商务谈判中“答”的技巧 第五节 国际商务谈判中“叙”的技巧 第六节 国际商务谈判中“看”的技巧 第七节 国际商务谈判中“辩”的技巧 第八节 国际商务谈判中“说”的技巧第七章 博弈论在谈判中的运用 第一节 囚徒困境与谈判者的困境 第二节 谈判者的三种风格 第三节 竞争转向合作 第四节 应对红色博弈者的策略第八章 各大洲文化差异对谈判的影响 第一节 影响国际商务谈判风格的文化因素 第二节 美洲商人的谈判风格、礼仪与禁忌 第三节 欧洲商人的谈判风格、礼仪与禁忌 第四节 亚洲商人的谈判风格、礼仪与禁忌 第五节 大洋洲商人和非洲商人的谈判风格、礼仪与禁忌第九章 国际商务谈判礼仪 第一节 国际商务谈判礼仪惯例 第二节 日常交往礼仪第十章 国际商务谈判经典案例分析 案例一 谈判是这样完成的 案例二 世界气候谈判 案例三 温商收购中东卫视揭秘 案例四 中、日、俄角力石油管道 案例五 美日半导体谈判 案例六 克莱斯勒公司起死回生记 案例七 强强合作利益至上 案例八 将计就计有勇有谋 案例九 三强争“魁” 能者胜出 案例十 积极应诉通力协作参考书目

## 章节摘录

(三)团队精神 商务谈判多为集体谈判，每一方都是由几个人组成的小组或团队，其中一人为总代表或主谈人，主持或领导整个团队完成实际的谈判工作。

参加谈判的人员，无论是作为团队总代表的主谈人还是其他的团队成员，都必须具有集体主义精神和团队精神，除了各自负责好份内工作以外，还要注意协调配合，以争取己方在谈判交易中获得更多的利益。

坚持这种集体主义和团队作战的意识，可收到以下效果： 1. 减少暴露己方弱点的机会 在谈判过程中，虽然每位谈判人员根据自己的专业、特长对谈判的某些事项有深入的认识，但就谈判事项的各项细节而言，需要各类高深、广博的专业知识的综合。

通常，要求参加谈判的团队整体提供这些必要的知识和见解。

在这种情况下，无论是由谈判团体的各个队员表达自己的见解，或是由主持人综合陈述团队整体的主张，抑或其他成员对前代表发言的补充、说明，都必须坚持集体主义精神和团队意识，相互呼应，密切配合，力求做到天衣无缝。

2. 增强己方谈判的整体力量 在商务谈判中，如果团队成员各执己见，就会出现“各吹各的号”的局面，削弱甚至丧失己方谈判的力量，很容易被对方控制。

因此，参加谈判的人员必须发挥集体主义精神和团队意识，取长补短，密切配合。

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>