

<<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：9787300094281

10位ISBN编号：7300094287

出版时间：2008-6

出版时间：中国人民大学

作者：白远

页数：211

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

本教材分为三大部分。

理论部分：融合了国内外经典的谈判理论，从谈判动因、谈判结构、谈判组内部利益、谈判力、谈判双方的信任、谈判者心理、国际谈判文化模式、博弈论在谈判中的应用、谈判类型等方面，运用模型和实例对影响谈判全过程的主要因素进行了比较全面的分析。

案例部分：结合理论部分的讲解，提供了相应的案例分析，所提供的案例大多是世界著名谈判案例和研究成果，具有典型性和普遍指导意义。

有些案例是作者在对著名国际商务谈判长时间地追踪调查的基础上编写的。

模拟谈判：模拟谈判的素材取自真实事例，为了适应课堂练习的需要，对之做了必要的加工。

学习者在谈判结束后可以比较实际谈判的结果和自己谈判的结果，以收到更好的效果。

此外，每章结束后都有结合本章内容设计的思考题和讨论题。

<<国际商务谈判>>

作者简介

白远，教授，硕士生导师，现任教于北京第二外国语学院国际经济贸易学院，担任副院长，主要教授国际商务谈判、国际贸易、当代世界经济和国际经济合作等课程（前三门为英语授课）。本科就读于北京第二外国语学院，之后在日本攻读硕士，主修世界经济，曾在美国进修MBA课程。

<<国际商务谈判>>

书籍目录

第一章 谈判动机与关键概念 一、谈判 二、冲突 三、利益得失 案例研究：松下电器公司

第二章 谈判程序与结构 一、谈判程序 二、谈判的一般结构 三、贸易谈判结构 案例研究：对等性让步原则 案例研究：中关知识产权谈判

第三章 谈判润滑剂 一、设定谈判目标 二、信息调研 三、配备谈判组成员 四、谈判地点的确定 模拟谈判：丝绸销售 案例研究：谈判前准备工作的重要性

第四章 双赢原则 一、传统理念 二、赢一赢理念的引入——谈判界的一场革命 三、怎样实现双赢 案例研究：发展中国家与发达国家的争论

第五章 合作原则谈判法 一、合作原则谈判法及其四个组成部分 二、对事不对人 三、着眼于利益而非立场 四、创造双赢方案 五、引入客观评判标准 模拟谈判：旅馆销售 案例研究：公司政策

第六章 利益分配法则 一、需求理论 二、需求理论在谈判中的应用 三、国内谈判的三层利益 四、双层游戏规则 案例研究：美日半导体谈判

第七章 谈判力及相关因素 一、谈判力及谈判力的来源 二、影响谈判力变化的因素 三、谈判力策略的应用 四、测量谈判力 案例研究：石油合同谈判 案例研究：法律——谈判力的一个来源

第八章 信任法则 一、信任及其解释 二、怎样决定一个人信任他人或者是被别人信任 三、影响一个人信任或不信任行为倾向的决定因素 四、信任的效应 五、如何增进相互信任 模拟谈判：新产品的市场调研 案例研究：经理层的尴尬

第九章 谈判者性格类型与谈判模式 一、谈判者的性格类型 二、个人性格类型与AC模型 三、性格类型与谈判模式 四、性格测试在谈判中的应用 案例研究：在纽约曼哈顿购物

第十章 博弈论及其在谈判中的应用 一、博弈论及其基本假设和规则 二、结果和矩阵排列 三、囚徒困境 四、合作目标的直接决定因素 案例研究：不确定条件下的决策

第十一章 两分法谈判与价格谈判 一、两分法谈判 二、价格谈判和谈判区间 模拟谈判：二手车销售 案例研究：一个运用成本分析法的例子

第十二章 复杂谈判 一、复杂谈判及其特点 二、第三方的参与 三、多方参与的谈判和谈判联合体 模拟谈判：格林银行 案例研究：艾柯卡拯救克莱斯勒公司

第十三章 文化模式与谈判模式 一、文化的定义 二、文化模式 三、在世界各地谈判 模拟谈判：全球公司与高科技公司 案例研究：IBM公司的一项文化研究项目及其成果

<<国际商务谈判>>

章节摘录

第一章 谈判动机与关键概念本章要点导致冲突的根本原因是什么？

解决冲突的基本途径是什么？

谈判、冲突和利益得失是如何定义的？

人们为什么谈判？

人类生活在一个资源有限的世界里，但是人类的欲望却是无限的。

人类不断增长的、从本质上讲无限的物质需求导致人类与有限的、稀缺的自然资源之间冲突不断。

为了解决这一无限和有限之间的矛盾，以达到利用有限的资源更好地为人类服务的目的，人类发展了经济学以解决“生产什么、怎样生产和为谁生产”这些基本的问题。

自然资源的稀缺性还导致人类之间为争夺有限资源而冲突不断。

由于地球上水资源分布不均，在水资源稀缺的地区，如中东地区，水资源成为冲突发生的直接导火索。

中东战争之后，以色列和叙利亚之间关于戈兰高地的长期谈判中的一个焦点就是水资源的问题。

在以色列同意归还的戈兰高地上有一个淡水湖，当地的两国人民都靠这一湖水维持生命，因此以色列的谈判目标是在归还这片土地之后，以色列人仍能继续从湖中取水。

水资源成为谈判的焦点，也大大增加了谈判的难度。

中东地区由水资源引发的冲突仅仅是无数此类冲突中的一个典型事例。

印巴之间的克什米尔冲突、中东地区的石油之争、南部非洲的钻石之争都曾经引发过长期激烈的武装军事冲突和政治对抗。

除经济原因引发的冲突外，还有其他各种各样的原因引发的冲突，包括政治、社会、宗教、文化和种族等方面的原因。

当然由经济原因导致的冲突是最根本和最常见的。

人类就是生活在这样一个充满矛盾、冲突和对抗的世界里。

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>