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：9787301178737

10位ISBN编号：7301178735

出版时间：2011-1

出版时间：北京大学

作者：刘园 编

页数：318

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

应北京大学出版社之约，长期工作在国际经济与贸易专业教学科研第一线的多位教师编写了这套本科专业系列教材，这是我国高校国际经济与贸易专业建设中的一件大事，对于特色专业建设和提高高等教育质量具有重要意义，也是对我国在新的历史起点上扩大对外开放、提高开放型经济水平所做出的积极贡献。

总结改革开放以来中国经济发展的经验，积极扩大对外开放作为一条基本国策得到了贯彻，在过去的三十年中发挥了积极的作用，在今后的几十年中仍将发挥重要的作用。

国际经济与贸易专业人才的培养是实施扩大对外开放基本国策的基础保障，在以往的专业人才培养方面我国高校的同行教师积累了丰富的经验，其心血成果凝结在已出版的各类教材之中，尤其是一些知名高校专业教师所出版的教材在全国产生了较大的影响，这是支撑我国改革开放事业的基石，我国几代对外经贸战线上的领导和专业人员都是在这些教材的武装下走在对外经贸事业最前沿的。

随着经济全球化的日益发展和我国对外开放格局的变化，当今我国对外经济贸易关系涉及的领域和问题进一步扩大，国际经济与贸易专业人才的培养环境和专业要求也发生了很大的变化，要求本专业人才在理论素养、专业知识和运作技能三方面能够更好地结合，成为一名复合型的国际化人才。

可喜的是，全国的学术同行对此已有了比较充分的准备，他们的教学科研能够做到与时俱进，反映时代对人才培养的要求。

呈现在读者面前的这套教材代表了我国国际经济与贸易专业教育的水平。

第一图书网, tushu007.com

内容概要

本书对国际商务谈判的理论、技巧、礼仪以及新形势等方面进行了较为清晰而详尽的分析，结构合理，语言较为流畅。
同时列举了大量国际商务谈判的案例，理论与实务并举，知识性与易读性并重，是一本质量较高的经济学类书籍。

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，主持栏目《赢家》、《国际双行线》等。
其主持研究的课题“企业管理者激励机制分析”荣获2002年教育部提名国家科技进步一等奖；其任执行主编的“股票期权激励制度”系列丛书荣获2002年人事部优秀科研成果一等奖；其主编的《国际金融实务》、《国际商务谈判》均入选“高等教育国家十一五规划教材”。
主要学术成果；《金融危机的防范与管理》．《国际金融风险管理》、《商业银行表外业务与风险管理》，《金融机构与金融工具》、《外汇交易与管理》、《商业银行管理》、《国际金融实务》、《证券投资基金与创业板市场》、《股票期权制度分析》(系列丛书5本)、《国际商务谈判》等。

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 影响国际商务谈判的因素 第四节 我国国际商务谈判的基本原则第二章 国际商务谈判理论 第一节 结构理论及其在国际商务谈判中的应用 第二节 实力结构理论及其在国际商务谈判中的应用 第三节 需求理论及其在国际商务谈判中的应用 第四节 行为学理论及其在国际商务谈判中的应用 第五节 心理学理论及其在国际商务谈判中的应用 第六节 博弈论及其在国际商务谈判中的应用 第七节 理性谈判第三章 国际商务谈判前的准备 第一节 国际商务谈判人员的组织与管理 第二节 国际商务谈判前的信息准备 第三节 谈判目标的确定 第四节 谈判方案的制订 第五节 模拟谈判第四章 国际商务谈判各阶段的策略 第一节 国际商务谈判策略概述 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 成交阶段的策略第五章 国际商务谈判技巧 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“说服”的技巧第六章 国际商务谈判礼仪 第一节 国际商务谈判礼仪惯例 第二节 日常交往礼仪第七章 文化差异对国际商务谈判的影响 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、礼仪与禁忌第八章 国际商务谈判中特殊问题的处理 第一节 应对反对性意见 第二节 应对主观缺陷问题 第三节 应对外界干预问题 第四节 应对谈判僵局 第五节 应对重新谈判第九章 我国国际商务谈判的新形势 第一节 我国国际商务谈判的环境变化 第二节 环境变化对国际商务谈判的影响 第三节 网络谈判及技巧第十章 谈判力与谈判力策略的应用 第一节 谈判力的概念及其影响因素 第二节 谈判力的形成及运用 第三节 不同谈判形势下谈判策略的应用参考书目术语中英文对照表

章节摘录

四、意大利商人的谈判风格 与法国人不同，意大利人的国家意识比较淡薄，法国人常为祖国感到自豪，意大利人却不习惯提国名，而更愿意提故乡的名字。
虽然如此，意大利商人与法国商人有许多共同之处。
在商务活动中，两国人都非常重视商人个人的作用。
意大利的商业交往大部分都是公司之间的交往，在商务谈判时，往往是出面谈判的人决定一切，意大利商人个人在交往活动中比其他任何国家的商人都更有自主权，所以，与谈判对手关系的好坏是能否达成协议的决定因素之一。
与法国人相似，意大利商人常常不遵守约会时间，这是他们明显的缺点。
有时候他们甚至不打招呼就不去赴约，或单方面推迟会期。
他们工作时有点松松垮垮，不讲效率。
但是，他们在做生意时是绝对不会马虎的。
意大利人善于社交，但情绪多变，做手势时情绪激动，表情富于变化。
他们生气时，简直近于疯狂。
意大利人喜好争论，他们常常会为了很小的事情而大声争吵，互不相让，如果允许的话，他们会整天争论不休。
在进行合同的谈判和做出决策时，他们一般不愿仓促表态，与日本等国家的谈判人员不同的是，意大利人并非要与同事协商，而是因为他们比较慎重。
如果对方给他们一个做出决策的最后期限，他们会迅速拍板决定。
这说明他们办事多是胸有成竹而且有较强的处理紧急情况的能力。
意大利人对于合同条款的注重明显不同于德国人，而接近于法国人。
他们特别看重商品的价格，谈判时表现得寸步不让，而在商品的质量、性能、交货日期等方面则比较灵活。
他们力争节约，不愿多花钱追求高品质；德国人却宁可多付款来换取高质量的产品和准确的交货日期。
意大利的商业贸易比较发达，意大利商人与外商交易的热情不高，他们更愿意与国内企业打交道。
由于历史和传统的原因，意大利人不太注意外部世界，不主动向外国观念和国际惯例看齐，他们信赖国内企业，认为国内企业的技术生产的产品一般质量较高，而且国内企业与他们存在共同性。
所以，与意大利人做生意要有耐性，要让他们相信你的产品比他们国内生产的更为物美价廉。
还有一点应注意的是，在意大利从事商务活动，要充分考虑其政治因素，了解对方的政治背景，以防由于政局变动而蒙受经济损失。

编辑推荐

《国际商务谈判》是21世纪经济与管理规划教材·国际经济与贸易系列

第一图书网, tushu007.com

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