

<<国际商务谈判与沟通技巧>>

图书基本信息

书名：<<国际商务谈判与沟通技巧>>

13位ISBN编号：9787309066067

10位ISBN编号：7309066065

出版时间：2009-5

出版时间：复旦大学出版社

作者：窦然 主编

页数：262

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>

<<国际商务谈判与沟通技巧>>

前言

三十年的改革开放已经使中国成为经济全球化的受益者，中国已成为对外贸易增长最快的国家之一。自2002年以来，我国的对外贸易连续七年保持两成以上的高速增长态势。

2008年外贸额达到25616亿美元，居全球第三位。

据世界银行预测：到2020年，中国有望成为继美国之后的世界第二大贸易国，并带动世界贸易的增长。

对外贸易的快速发展必然对国际商务人才产生巨大的需求。

高等职业教育体系中的国际商务专业教学，是使该专业的学生能够在外经贸企业、外资企业、外贸管理部门从事外贸销售、外贸制单、外贸跟单、进出口货物报关、报检、涉外商务代理、货运代理、船务代理、涉外商务谈判、咨询、商务文秘和其他涉外商贸服务和管理工作。

在知识结构、能力结构等方面，要求掌握基本的贸易政策、法规和国际惯例，能够具体运作国际商务中各个业务环节，并具有扎实的外语基础和应用能力。

由于国际商务专业具有明显的技能型特点，因此，在教学内容与手段上强调应用性和实践性。

高职高专和应用型本科院校的国际商务专业教学应以就业为导向，以培养高技能人才为目标，满足社会发展和经济建设的需要。

在以就业为导向方面，目前我国已由相关部门推出了外销员、国际商务师，以及报关员、单证员、跟单员、货运代理、报检员等职业从（执）业考试制度。

明确的职业准入制度以及职位岗位能力要求，使得国际商务专业的教学有了与就业需求对接的“接口”，可以减少毕业生毕业以后的职业“磨合”过程。

为了适应国际商务专业教学教改以及就业需求导向的要求，我们在复旦大学出版社的组织下编写了“复旦?卓越国际商务与管理系列教材”——高职高专国际商务应用系列教材丛书。

<<国际商务谈判与沟通技巧>>

内容概要

《复旦卓越·国际商务与管理系列教材：国际商务谈判与沟通技巧》由十二章组成，涉及国际商务谈判的各个环节和相关沟通技巧，如谈判的准备与开局、磋商策略、僵局化解、签约须知、语言技巧、心理素质、不同国家和地区谈判者的谈判风格和相关礼仪，等等。

写作风格上尽量淡化枯燥的谈判理论，突出国际化和应用性的主旨，将诸多谈判案例贯穿于全书始终——各章先以开篇案例引出主题，正文中连续穿插相关案例佐以分析，结尾以案例点明主题、归纳要点，提出问题与思考。

全书以这种有节奏地将读者引入各种国际商务谈判情景的方式，期望达到持续激发读者学习兴趣、强化对国际商务谈判策略的理解和沟通技巧掌握的目的。

<<国际商务谈判与沟通技巧>>

书籍目录

总序前言第一章 概述开篇案例第一节 国际商务谈判的概念与特征第二节 国际商务谈判的类型第三节 国际商务谈判的基本形式第二章 游戏规则开篇案例第一节 平等自愿第二节 信用至上第三节 互惠互利第四节 求同存异第五节 据理力争第六节 人事有别第三章 谈判准备开篇案例第一节 信息收集第二节 组织准备第三节 方案制订第四节 物质准备第五节 模拟谈判第四章 谈判开局技巧开篇案例第一节 营造氛围第二节 开局步骤第三节 开局策略第五章 磋商技巧开篇案例第一节 报价技巧第二节 讨价还价技巧第三节 让步技巧第六章 谈判策略开篇案例第一节 策略概述第二节 切入策略第三节 策略要点第四节 坚持基点第五节 常用策略第六节 战术的使用第七章 僵局化解技巧开篇案例第一节 僵局原因第二节 打消恐惧第三节 避免挑衅第四节 避免更糟第五节 其他处理办法第八章 语言技巧开篇案例第一节 问答技巧第二节 陈述与反驳技巧第三节 形体语言技巧第九章 签约技巧开篇案例第一节 终局判断与结束方式第二节 合同的订立与担保第三节 合同的变更、解除与转让第四节 合同纠纷的处理技巧第五节 合同的鉴证与公证第十章 谈判心理开篇案例第一节 谈判者心理素质第二节 非语言交流及谎言辨别第三节 思维突破与问题解决第十一章 谈判礼仪开篇案例第一节 主座方礼仪第二节 客座方礼仪第三节 双方应遵循的礼仪第四节 文化差异与涉外商务谈判礼仪和禁忌第十二章 谈判风格开篇案例第一节 美洲国家谈判风格第二节 欧洲国家谈判风格第三节 亚洲国家谈判风格第四节 中东国家谈判风格第五节 非洲国家谈判风格

<<国际商务谈判与沟通技巧>>

章节摘录

第三章 谈判准备第五节 模拟谈判有些重要的国际商务谈判，尽管事先制订了周密的方案，做了必要的精心安排，但为了更好地防范谈判过程中可能出现的疏漏，尽量对各种意外的问题找到应对之策，不妨搞一次模拟谈判。

所谓模拟谈判，是指从本方谈判人员中选出善于思辨者扮演谈判对手的角色，从对手的立场、观点出发，模拟其谈判风格，提出各种臆测和假设，与本方主谈人员进行谈判条款的意见“交锋”，以便取得一些有针对性的谈判经验。

1. 模拟谈判的必要性并非所有国际商务谈判都需要事先进行模拟演练。

但有些重要的谈判，尤其是首次进行的正式谈判，或者在对谈判对手的思路、意图把握不定的情况下，则可以考虑举行一次模拟谈判，以检验本方的谈判方案是否完整，也为本方谈判人员提早进入实战状态积累一些经验。

模拟谈判的重点：检验谈判方案是否周密可行；训练和提高本方人员的应变能力。

2. 模拟谈判的内容模拟谈判的内容应该与正式谈判的内容完全一致。

当然，为了更多地发现问题，可以将谈判内容分解得更细一些，逐条进行意见交锋；还可以抽出一些比较艰难的部分，有针对性地进行模拟谈判。

不同类型的谈判，其模拟谈判内容的侧重点也不尽一致。

如果是首次谈判，或者内容全新的谈判，或对手是完全陌生的谈判，模拟谈判的内容应尽量面面俱到；反之，模拟谈判的内容可以简略一些。

<<国际商务谈判与沟通技巧>>

编辑推荐

《国际商务谈判与沟通技巧(应用型本科高职高专适用)》完全适合国际商务专业核心骨干课程的需要，同时兼顾了外销员、报关员、单证员、跟单员、货运代理、报检员等职业考试的要求，既可作为广大高职高专院校、应用型本科院校学生的教材，又可供从事外贸业务的人员用作专业培训的参考用书。

以能力为本位，强调对学生应用能力的培养；注重技能的训练，在基本原理的基础上，将技能实训引进来，让学生通过实训学会解决问题；注重启发性，各章开头提供有本章学习要点、开篇案例等让学生带着问题学习；具有综合性，将案例分析、小资料等与教材内容有机结合，以开阔视野，锻炼学生把握复杂业务的技能；具有可操作性，在教材的各章之后附有一定量的思考题供学生消化。主要教材附有习题集或实训指导；与职业规划相衔接，在内容和练习等方面紧扣相关的考试要求；注重对新知识的介绍，国际贸易环境处在不断的变化之中，本教材尽可能地将这些新知识、新方式、新手段介绍进来，以提高学生的适应能力。

<<国际商务谈判与沟通技巧>>

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>