

<<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：9787512305755

10位ISBN编号：7512305753

出版时间：2010-8

出版时间：中国电力出版社

作者：周晓菊 编

页数：230

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>>

前言

随着全球经济一体化的加强，世界范围内的政治、经济及其他领域相互影响、相互渗透的程度越来越高。

在互相影响、互相需要的世界经济中，寻求共同利益的合作已成为当今人类活动的主题。

合作促进了国际贸易的发展，国际贸易的发展离不开国际商务谈判，国际商务谈判成为国际贸易活动的中心环节。

为了适应对外开放和国际商务活动的需要，国际商务谈判的原则、策略、方法以及技巧成了现代商务人员必须掌握的一项技能。

那么，如何才能使在校学生的潜能向现实的职业素质转化，如何才能实现学生将所学知识与就业单位的需要进行无缝对接呢？

本书围绕这一思路展开了深入讨论。

在编写过程中，本书从高职院校的定位与培养目标出发，以应用性为原则，突出了对学生实际操作与技能的培养。

本书主要体现了以下特色。

1.精理论，强应用依据高职教育的培养目标与人才培养模式的基本特征，本书在内容安排上遵循了理论“必须、够用”的原则，突出了实际操作与应用能力的培养。

2.抓实训，重能力本书以大量的案例和相关课外知识丰富教材内容，每章末尾附有案例分析、思考与训练、实训练习等形式多样的练习题，引导学生进行思考和演练，从而增强学习体验，以提高学生科学思维与创新的能力。

3.求创新，讲实效本教材编写过程中坚持实用性与前瞻性的统一，着眼于学生后续发展的需要，在内容编写上充分吸取国内外最新科研成果和谈判的实践经验、举措及案例，以强化教材的科学性、先进性和适应性。

在编写方式上，本书力求方便教师授课和学生学习，每章开头都设置了“教学重点”、“案例导读”、“知识链接”等模块作为参考。

本书主要作为高职高专院校国际贸易、市场营销、工商管理、文秘等专业及相关专业的教学用书，也可作为各类成人教育及各种层次、各类经营管理人员、国际贸易人员的培训教材或参考读物。

本书由山西经贸职业学院的周晓菊担任主编，并负责拟定编写提纲与统稿，由杜焕香、黄茜担任副主编。

各章编写分工如下：第一章、第九章由山西经贸职业学院的周晓菊编写，第二章由北京工业大学实验学院的刘松梅和山西经贸职业学院的周晓菊共同编写；第三章由刘松梅编写；第四章、第七章由山西财贸职业技术学院的杜焕香编写；第五章、第六章由襄樊职业技术学院的黄茜编写；第八章由河北外国语职业学院的徐生吉编写。

主审由山西经贸职业学院的王克勤和齐齐哈尔大学的臧良运担任。

<<国际商务谈判>>

内容概要

本书为高等职业教育经济管理类专业规划教材。

本书以国际商务谈判原理为基础，从国际商务谈判的特征和过程出发，整合国际商务谈判的方法、策略和应用理论，构建国际商务谈判的实务操作体系。

全书共九章，分为谈判基础篇、谈判实务篇和谈判艺术篇，详细地介绍了国际商务谈判的特征与构成要素，国际商务谈判中的思维、心理与伦理观，国际商务谈判的准备、过程及策略，国际商务合同的签订与履行，国际商务谈判中的文化礼仪与谈判风格等内容。

本书以理论必须、够用为原则，强调实际操作与应用能力的培养。

在内容编写上精练了对谈判原理和规律的描写，突出了对谈判实务与技巧的介绍，同时加入了丰富的案例和技能训练，以帮助读者全面理解和把握重点内容，增强学习效果。

本书可作为高职高专院校国际贸易、市场营销、经济管理、文秘等专业的教材，也可作为企事业单位商务人士的培训教材和自学用书。

<<国际商务谈判>>

书籍目录

前言第一篇 谈判基础篇 第一章 国际商务谈判概论 第一节 国际商务谈判的概念和特点 第二节 国际商务谈判的要素与类型 第三节 国际商务谈判的基本原则与成败标准 本章小结 思考与练习 第二章 国际商务谈判的内容 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 国际工程承包、国际租赁、国际合作与合资谈判 本章小结 思考与练习 第三章 国际商务谈判中的思维、心理与伦理观 第一节 国际商务谈判中的思维 第二节 国际商务谈判中的心理 第三节 国际商务谈判中的伦理观 本章小结 思考与练习 第二篇 谈判实务篇 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 国际商务谈判的人员准备 第三节 国际商务谈判方案的制定 第四节 国际商务谈判的其他准备 本章小结 思考与练习 第五章 国际商务谈判的过程及策略 第一节 国际商务谈判的过程 第二节 国际商务谈判的策略 第三节 国际商务谈判过程中应注意的问题 本章小结 思考与练习 第六章 国际商务合同的签订与履行 第一节 国际商务合同的签订 第二节 国际商务合同的履行与变动 第三节 国际商务合同的纠纷处理 第四节 国际商务合同样例及风险防范 本章小结 思考与练习 第三篇 谈判艺术篇 第七章 国际商务谈判的策划与运作技巧 第一节 打破谈判僵局的技巧 第二节 优势谈判技巧 第三节 劣势谈判技巧 第四节 均势谈判技巧 本章小结 思考与练习 第八章 国际商务谈判中的沟通技巧 第一节 国际商务谈判中的语言表达 第二节 国际商务谈判中的行为语言 第三节 国际商务谈判中的交往空间 本章小结 思考与练习 第九章 国际商务谈判中的文化礼仪与谈判风格 第一节 文化与文化差异 第二节 国际商务谈判的礼仪与礼节 第三节 典型文化背景下的谈判风格 本章小结 思考与练习 参考文献

<<国际商务谈判>>

章节摘录

插图：（二）国际商务谈判的特点国际商务谈判是国内商务谈判的延伸和发展。

国际商务谈判的交易双方分属不同的国家或地区，彼此有着不同的社会制度、政治制度、法律体系、经济体制和贸易习惯，有着不同的文化背景、价值观念、信仰和民族习惯，而且还有语言和文字沟通等方面的困难，这些都为开展国际商务谈判增添了一定的难度与复杂性。

其主要表现为：1.跨国性由于世界各国发展需求的不同，国际贸易成为各国商品、技术输出和输入的纽带。

商务谈判成为国际商务活动的中心环节，为国与国之间开展合作架起了桥梁。

国际商务谈判的结果导致了资产的跨国性转移，并涉及国际金融、国际保险、国际运输等一系列问题。

另外，国际商务谈判的主体隶属两个或两个以上的不同国家或地区，代表着不同国家或地区的利益。

为保证其参与过程的公平与公正，双方在进行谈判或处理纠纷时应以国际商法为准则或以国际惯例为基础，这也体现了国际商务谈判国际性的一面。

2.政策性国际商务谈判者之间涉及的谈判内容虽然属于两国或两地的经济范畴，但常常会涉及两国或两地之间的政治与外交关系，双方谈判者必须在遵守本国法律、法规、维护国家利益的前提下开展国际贸易，否则会受到本国政府的干预和影响。

3.差异性参与国际商务谈判的人员来自不同的国家和地区，有着不同的政治、经济、法律、文化等背景，因而在价值观、思维方式、谈判作风、商业习俗等方面都存在较大差异。

例如，在处理法律纠纷时，中国人习惯从伦理道德出发，而西方人更多地会采用法律手段；从谈判作风上讲，中国人主张先谈原则，后谈细节，这与西方人正好相反。

以上这些差异的存在不仅阻碍了双方的沟通，而且加大了谈判的难度。

4.复杂性国际贸易涉及的线多面广，导致商务谈判的议题、程序、环节更为复杂。

首先，因为各国语言、法律法规、风俗习惯等的不同，使国与国之间开展贸易活动有了更多的障碍；其次，国际贸易涉及不同的货币制度、度量衡制度，要经过协商沟通后才能换算；最后，国际贸易的风险大，不仅存在汇兑风险、信用风险，甚至还有政治风险。

国际贸易的困难、风险决定了国际商务谈判中的复杂性，因而要求国际商务谈判人员必须具备较高的素质。

<<国际商务谈判>>

编辑推荐

《国际商务谈判》：高等职业教育经济管理类专业规划教材

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>