

<<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：9787562455790

10位ISBN编号：7562455791

出版时间：2010-10

出版时间：重庆大学出版社

作者：蒋小华 主编

页数：252

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

进入21世纪以来，随着经济全球化的深入发展，世界经济贸易发生了巨大变化，特别是我国加入WTO后的权利与义务，对我国的国际经济贸易环境产生了深远影响，对我国的人才素质和知识结构提出了更高的要求。

也对我国高等职业教育提出了要求：如何跟上我国国际经济贸易的迅速发展？

如何为我国培养出合格的、综合型的和实用性的国际商务职业人才？

高职高专教育是我国高等教育的重要组成部分，担负着为国家培养输出生产、建设、管理和服务第一线技术应用型人才的重任。

进入21世纪后，高职高专教育的改革和发展呈现出前所未有的发展势头，在校学生数量和毕业生数量已占我国高等教育的半壁。

江山，成为我国高等教育的一支重要的生力军；“以就业为导向”“够用、适用”“订单式培养”的办学理念成为高等职业教育改革与发展的主旋律。

为适应我国开放型经济和高等职业教育的发展要求，必须加强高职高专院校的教学改革和教材建设。

<<国际商务谈判>>

内容概要

本书采用以导入案例引出各章中心内容的阐述方法，深入浅出地介绍了国际商务谈判的基本理论、内容和方法。

全书由三部分组成：国际商务谈判的基础知识、理论与方法；国际商务谈判的策略和技巧；国际商务谈判的社交与礼仪。

每章均附有导读、学习目标、本章小结、实训题、练习与作业，精选了适当的案例，以方便学生学习参考。

本书可作为高职高专国际商务专业、市场营销专业或其他财经类专业的教材，也可作为成人高校经济管理类专业通用教材，亦可作为从事企业商务工作的在职人员的培训用书。

<<国际商务谈判>>

书籍目录

第1章 国际商务谈判导论

- 1.1 国际商务谈判的概念、构成因素
- 1.2 国际商务谈判的基本理论
- 1.3 国际商务谈判的主要方法
- 1.4 国际商务谈判的基本程序
- 1.5 国际商务谈判的基本原则
- 1.6 中西方谈判思想

本章小结

习题

第2章 国际商务谈判的准备工作

- 2.1 确定谈判目标
- 2.2 收集谈判信息
- 2.3 环境因素的分析
- 2.4 选择谈判地点
- 2.5 模拟谈判

本章小结

习题

第3章 国际商务谈判各阶段策略

- 3.1 开局阶段的策略
- 3.2 磋商阶段的策略
- 3.3 成交阶段的策略

本章小结

习题

第4章 国际商务谈判技巧

- 4.1 国际商务谈判的语言技巧
- 4.2 国际商务谈判中“看”与“辩”的技巧
- 4.3 僵局处理技巧
- 4.4 国际商务谈判的组织技巧

本章小结

习题

第5章 谈判风格与谈判战术

- 5.1 谈判风格
- 5.2 谈判方式
- 5.3 谈判战术

本章小结

习题

第6章 谈判者性格类型与谈判模式

- 6.1 谈判者的性格类型
- 6.2 个人性格与谈判风格差异

本章小结

习题

第7章 不同文化间谈判

- 7.1 中西文化在谈判中的差异
- 7.2 与欧洲商人谈判
- 7.3 与北美商人谈判

<<国际商务谈判>>

7.4 与亚洲商人谈判

7.5 与拉丁美洲商人谈判

本章小结

习题

第8章 国际商务谈判的礼仪

8.1 国际商务谈判的一般礼仪要求

8.2 正式商务谈判中的礼仪与礼节

8.3 各国主要习俗

8.4 各国日常交往的禁忌

本章小结

习题

参考文献

<<国际商务谈判>>

章节摘录

商务谈判作为谈判的一种，既有与其他类型的谈判相同的一面，又有不同于其他谈判的特点，这些特点主要有以下三个方面：（1）经济利益的得与失是谈判的焦点参与商务谈判的各方，都是为了获取经济利益才坐到谈判桌前的。

中国在旷日持久的加入世界贸易组织的谈判中，先后长达15年，主要原因就在于中国政府的谈判代表在关系到国家重大经济利益的问题上不能轻易让步。

（2）谈判的内容具体明确商务谈判所涉及的内容一般比较具体明确。

例如，在贸易谈判中，谈判的项目包括商品的价格、支付方式、交货日期等等都是具体而明确的；另外，商务谈判所涉及的内容还常常可以运用具体数字加以量化，使谈判各方一目了然。

（3）谈判对象具有不确定性和广泛性由于商品交易的全球化格局，使得谈判对象具有广泛性特点；而市场经济的自由竞争特点也决定了买卖双方有权利自由选择自己认为最合适的交易对象，从而导致了交易对象的不确定性。

2) 冲突由于资源的稀缺性，冲突似乎是不可避免的；冲突是导致谈判发生的主要诱因，解决冲突是谈判的主要目的。

谈判的目的是协调利害冲突，实现共同利益。

可以这样说，谈判是一种在对外经贸活动中普遍存在的、解决不同国家的商业机构之间不可避免的利益冲突的一种必不可少的手段。

（1）什么是冲突冲突也被称为对抗，冲突多发生在既有不同利益又有共同利益的相互依赖的当事人之间。

（3）冲突的利弊分析一般来说，人们倾向于认为冲突只具有消极性、负面影响，但如果客观地讲，冲突和其他事物一样具有两面性，既有消极的、负面的影响，也有积极的、正面的影响。

3) 利益差异与谈判冲突的发生是由于不同主体间的利益差异。

一方利益的获得可能是以牺牲对方利益为代价得以实现的，由此产生了双方的矛盾、冲突。

（1）利益与利益差异古人云：“天下熙熙，皆为利来；天下攘攘，皆为利往。”

对利益的最简单的解释就是好处。

利益可以有长远利益和短期利益；可以是现实利益，也可以是潜在利益。

当各方的利益不相同时就产生了利益差异；当不仅有差异，而且一方的利益和其他各方的利益交织在一起，一方利益的得必然导致其他方利益的失，这时冲突就不可避免地产生。

（2）利益与获取成本得与失是相对的，在得到一定利益的同时也必须要付出相应的代价，也就是成本。

衡量成本的高低，既需要考虑为获取己方利益而向其他方提供的利益的多少、所承担风险的大小，还需要考虑得到利益所需要支付的时间成本和直接的货币成本，包括人力、物力等。

与此同时，还要考虑机会成本问题。

这里所说的机会成本包括：面对谈判各方提供的各种选择方案时，选择A方案放弃B方案所要付出的代价；或者面对几个潜在的合作对象时，选择某一合作伙伴作为谈判对象就可能失去与另一些企业合作的机会。

机会成本并不是一种实际产生的成本，而是我们作出一个选择时所放弃的东西。

<<国际商务谈判>>

编辑推荐

《国际商务谈判》是高职高专国际商务专业系列教材。

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>