

<<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：9787801819314

10位ISBN编号：7801819314

出版时间：2008-8

出版时间：刘园 中国商务出版社 (2008-08出版)

作者：刘园 编

页数：335

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>

内容概要

《21世纪全国高等院校国际经济与贸易专业精品教材·国际商务谈判：理论实务案例（2008年版）》根据国际和国内形势出现的新变化、新情况，以及广大读者的建议和要求，《21世纪全国高等院校国际经济与贸易专业精品教材·国际商务谈判：理论实务案例（2008年版）》第三版进行重新修订和撰写。

第三版不仅补充了新的章节，调整了结构安排，而且更新了经典案例分析，使全书的脉络更加清晰，逻辑更加完整，内容也更加具有可操作性和对谈判实践的指导意义。

《21世纪全国高等院校国际经济与贸易专业精品教材·国际商务谈判：理论实务案例（2008年版）》可作为高等院校国际贸易、市场营销、公共关系等专业的本科生、高职生的学习教材，也可作为政府机构、企业培训高级谈判人才的参考用书。

<<国际商务谈判>>

书籍目录

第一章 国际商务谈判概述本章主要内容本章学习目标第一节 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 我国国际商务谈判的基本原则本章小结案例应用讨论与思考题第二章 国际商务谈判的主要类型本章主要内容本章学习目标第一节 国际货物买卖谈判第二节 国际技术贸易谈判第三节 国际补偿贸易谈判第四节 国际融资租赁业务谈判本章小结案例应用讨论与思考题第三章 国际商务谈判前的准备本章主要内容本章学习目标第一节 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 模拟谈判第六节 确定谈判各交易条件的最低可接受限度本章小结案例应用讨论与思考题第四章 国际商务谈判各阶段的策略本章主要内容本章学习目标第一节 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 成交阶段的策略第六节 处理僵局的策略本章小结案例应用讨论与思考题第五章 国际商务谈判中的技巧本章主要内容本章学习目标第一节 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”的技巧本章小结第六章 文化差异对国际商务谈判的影响第七章 国际商务谈判的相关法律问题第八章 心理因素对谈判的影响第九章 国际商务谈判经典案例分析

<<国际商务谈判>>

章节摘录

版权页：二、国际商务谈判的特点国际商务谈判既具有一般贸易谈判的共性，又具有国际商务谈判的特殊性。

（一）国际商务谈判具有一般贸易谈判的共性1.以经济利益为谈判的目的人们之所以要进行各种谈判是因为需要一定的目标和利益得到实现。

国际商务谈判的目的集中而鲜明地指向经济上的利益，虽然参与商务谈判的双方要受政治、外交因素的制约，但他们考虑的却是如何在现有政治、外交关系的格局下取得更多的经济利益。

2.以经济利益作为谈判的主要评价指标商务谈判本身就是经济活动的组成部分，或其本身就是一项经济活动，而任何经济活动都要讲究经济利益。

不仅要核算从谈判中能获得多少经济利益，还要核算谈判的三项成本，即谈判桌上的成本、谈判过程的成本和谈判的机会成本。

3.以价格作为谈判的核心虽然商务谈判所涉及的项目和要素不仅仅是价格，价格只是谈判内容的一个部分，谈判者的需要和利益也并不仅仅表现在价格上，但在几乎所有的商务谈判中其价格都是谈判的核心内容。

这不仅是因为价格的高低最直接、最集中地表明了谈判双方的利益切割，而且还由于谈判双方在其他条件，诸如质量、数量、付款形式、付款时间等利益要素上的得与失，在很多情况下都可以折算为一定的价格，并通过价格的升降而得到体现或予以补偿。

<<国际商务谈判>>

编辑推荐

《国际商务谈判:理论·实务·案例(2008年版)》：21世纪全国高等院校国际经济与贸易专业精品教材

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>