

《国际商务谈判与沟通》

图书基本信息

书名：《国际商务谈判与沟通》

13位ISBN编号：9787302302131

10位ISBN编号：7302302138

出版时间：2012-11

出版社：清华大学出版社

页数：196

版权说明：本站所提供下载的PDF图书仅提供预览和简介以及在线试读，请支持正版图书。

更多资源请访问：www.tushu000.com

《国际商务谈判与沟通》

前言

2009-2010年，编者在美国佐治亚州立大学做访问学者时，每周都会参加罗宾逊国际商学院的一两个学术研讨会。学者们对实证案例的精到分析和激烈讨论，总能给人留下深刻印象。西方高校鲜有国际贸易专业，因为它属于经济学的理论研究范畴，而着重应用性的国际商务专业，则以教学中对经典案例的分析见长。在国际商务专业的诸多必修课中，侧重案例教学的“商务谈判与沟通”，是为提高学生交际沟通能力而设置的一门很有意思的专业课。随着中国日益广泛和深入地融入国际社会，各类企事业单位急需大批专业扎实、视野开阔、操作能力强、善于与人沟通的国际商务人才。掌握基本的谈判与沟通规律和技能，无疑对日后成为国际商务领域的职场中人大有裨益。本书以国际商务谈判流程为主干，教材体例采用模块化结构。十大模块包含了掌握游戏规则、做好谈判前准备、谈判心理、谈判礼仪、如何开始谈判、运用磋商技巧、化解谈判僵局的方法、语言沟通技巧、把握签约技巧以及世界各国人的谈判风格等内容。每个模块多以实际案例导入，以基本理论和谈判知识为铺垫，其中穿插了大量经典案例以便进行形象化教学，每一模块结尾都有相关习题供学生自测和演练。本书融启发性、实用性、趣味性于一体，有助于培养学生运用所学知识分析和理解专业问题。本书编写团队具有多年国际商务教学经验，且主编本人长期从事国际商务工作。本书参考了大量国内外同仁所编写的相关著作和教材，引用了许多最新发生的国际商务谈判案例，是一部荟萃谈判与沟通基本原理、国际商务典型案例分析、教学做综合训练于一体的工学结合教材。本书由上海金融学院原国际经贸学院副院长窦然担任主编，上海金融学院国际交流学院副院长罗树民担任副主编。参编人员及分工如下：窦然编写了模块一、模块二、模块五、模块六、模块八、模块九；黄海编写了模块三；谢萌编写了模块四；罗树民编写了模块七；郭晓婷编写了模块十。窦然负责全书统稿、总纂，罗树民负责全书总校。本书能够顺利出版，要感谢清华大学出版社给予的大力支持和帮助！本书撰写过程中参考了大量中外书籍和报刊文献，在此一并向相关作者表示衷心感谢！由于时间仓促和编者水平所限，书中难免存在疏漏及不妥之处，恳请读者批评指正，以便再版时修正和补充。

《国际商务谈判与沟通》

内容概要

奚然主编的《国际商务谈判与沟通》旨在开阔学生的视野，提高学生动脑、动口、动手的能力，培养其在商界沟通和谈判的技巧。本书遵循国际商务谈判的基本流程，采用模块化体例，十个模块分别为：掌握游戏规则、做好谈判前准备、谈判心理、谈判礼仪、如何开始谈判、运用磋商技巧、化解谈判僵局的方法、语言沟通技巧、把握签约技巧和世界各国人的谈判风格。每个模块多以实际案例导入，以基本理论和谈判知识为铺垫，其中穿插了许多谈判案例，对谈判理论和技巧予以形象化解析。在每个模块的结尾有重点内容概要结构图，以及教学做一体化训练，供学生自测和演练。

《国际商务谈判与沟通》不仅适合广大高职院校作为教材使用，而且是相关从业人员不可多得的案头读物。

《国际商务谈判与沟通》

作者简介

窦然，“国际商务谈判与沟通”子课题负责人。上海金融学院教师，高级国际商务师，亚特兰大州立大学访问学者，历任国际贸易教研室主任、国际经贸系副主任、国际经贸学院副院长、《上海金融学院学报》编辑部主任，主讲国际贸易实务（双语）、国际商务管理、国际商务谈判等课程。具有丰富的国际商务从业经历：在香港中辽有限公司历任金融投资部经理、总裁办副总经理，辽远旅游（香港）有限公司董事副总经理，中信证券上海总部研发部负责人，上海新黄浦置业股份有限公司证券部副经理，上海外经贸委国际经济贸易研究所《国际市场》杂志主编，《沪港经济》杂志采编总监等职。到过包括南极洲在内的七大洲40多个国家和地区，有丰富的跨国跨行业实践经验和教学经验。2009年被评为“学生心中的好老师”。主编《国际商务谈判》、《国际贸易地理》、《长三角商务环境动态发展研究》等著作5部，在境内外期刊、报纸上发表论文100余篇，主持和参与上海市教委等研究课题两项。

书籍目录

模块一 掌握游戏规则

- 单元1.1 国际商务谈判的特点、类型与方式
- 单元1.2 把握相互平等原则
- 单元1.3 把握win-win原则
- 单元1.4 把握诚信原则
- 单元1.5 把握据理力争原则

模块二 做好谈判前准备

- 单元2.1 信息收集
- 单元2.2 组织准备
- 单元2.3 方案制订
- 单元2.4 物质准备

模块三 谈判心理

- 单元3.1 提升心理素质
- 单元3.2 如何辨别谎言
- 单元3.3 培养创造性思维

模块四 谈判礼仪

- 单元4.1 主方礼仪
- 单元4.2 客方礼仪
- 单元4.3 共同遵守的礼仪

模块五 如何开始谈判

- 单元5.1 营造谈判氛围
- 单元5.2 安排开局步骤
- 单元5.3 运用开局策略

模块六 运用磋商技巧

- 单元6.1 报价技巧
- 单元6.2 讨价还价技巧
- 单元6.3 让步技巧
- 单元6.4 攻守策略

模块七 化解谈判僵局的方法

- 单元7.1 谈判僵局的定义
- 单元7.2 了解谈判僵局产生的原因
- 单元7.3 如何避免陷入僵局
- 单元7.4 化解谈判僵局的主要原则及应对策略

模块八 语言沟通技巧

- 单元8.1 问答听的技巧
- 单元8.2 陈述与反驳技巧
- 单元8.3 形体语言技巧

模块九 把握签约技巧

- 单元9.1 谈判怎样收场
- 单元9.2 如何订立合同
- 单元9.3 合同的变更、解除与转让
- 单元9.4 合同纠纷的处理方法

模块十 世界各国人的谈判风格

- 单元10.1 亚洲人的谈判风格
- 单元10.2 欧洲人的谈判风格
- 单元10.3 北美、中美洲人的谈判风格
- 单元10.4 南美洲人的谈判风格

《国际商务谈判与沟通》

单元10.5 非洲人的谈判风格

单元10.6 中东国家人的谈判风格

参考文献

章节摘录

1. 讨价的方法 谈判的不同阶段，采用的讨价方法也不尽相同。（1）磋商初期。这一阶段，买方对卖方价格的构成和背景不太了解，此时的讨价方法应该是全面讨价——总体否定对方的报价，要求对方重新报价。在欧美关于香蕉贸易的谈判中，美方针对欧方提出取消补贴和进口关税的要求，采用的正是这个方法。而我们在服装店对老板的首次报价，往往也是全盘否定的态度，问其最低能卖多少钱。（2）务实阶段。讨论具体内容时，应采取有针对性的讨价。即在对方报价的基础上，逐项找到明显不合理之处，然后要求对方将虚高的价格水分挤出去，以改善其报价。如同我们对看中的衣服采取“鸡蛋里面挑骨头”的做法，找“不如意的瑕疵”，诸如款式、颜色、肥瘦、领口等等，意图尽量压低店老板的报价。（3）最后阶段。讨价方提出的质疑和要求在得到对方答复或解释后，应立即对其答复进行分析，看报价是否有实质性的调整。这一阶段，买方已经得到比较满意的报价，但还希望做最后的努力，把价格压到最低限度。

2. 讨价的次数及结束依据 谈判过程中，讨价方需要讨多少次价才合适呢？其实这并无一定之规。（1）作为国际商务谈判的报价方，通常不会在首次被对方讨价后，便立刻调整其报价。那样的话，说明原先的报价水分较多，或报价方太急于成交。一般来说，报价方开始总会坚持自己的价格，不轻易做出调整，或者报价方虽表示会改善其报价，但可能出于策略需要，未必有实质性变化。因此，多数情况下总要经过几番讨价，才有可能突破对方防线。（2）报价方通常在做了两次价格改变后，就会发出停止退让的信号。例如，报价方会态度强硬地声称“这是最终的价格了”，或恳求说“不行了，再降我就赔本了”，或做出无可奈何的可怜状“我已经尽最大努力了！你们说，要多少钱才能接受呢”。……

《国际商务谈判与沟通》

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：www.tushu000.com