

《商务英语谈判》

图书基本信息

书名：《商务英语谈判》

13位ISBN编号：9787560023427

10位ISBN编号：7560023428

出版时间：2001-9-1

出版社：外语教学与研究出版社

作者：曹菱

页数：235

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

《商务英语谈判》

内容概要

随着我国进出口权的放开和中国加入世贸组织进程的加局面，对外贸易有着巨大的发展前景。对国内一些有竞争实力的企业来说，其高层领导人及具体业务人员专业谈判水平的高低在一定程度上将直接影响其企业的收益。了解对外贸易谈判的惯例作法、制定合理的谈判计划、确定合适的人选以及把握对外谈判中的文化差异的影响，对一个谈判者是至关重要的。我们正是顺应了市场的这一需求，编写了这本《商务英语谈判》。本书的第一部分系统介绍了国际商务谈判中应注意的重要问题，如：制订目标、配备人员、确定策略等。第二至四部分主要讲述了三种常见的涉外谈判的具体内容：货物买卖谈判、投资谈判和技术贸易谈判，它们分别代表有形贸易谈判、融资谈判和无形贸易谈判。第五部分则介绍了文化差异对国际商务谈判的影响。内容广泛，简明易懂，是理想的自学读本。

《商务英语谈判》面向具有一定英语基础知识、从事或准备从事国际商务活动的广大朋友们。为便于自学，本书给广大读者提供了一个既实用、又有效的学习方式。本书克服了传统的英汉书籍所使用的页与页或章与章对应的形式，采用独特的段与段英汉对照的形式，使读者能非常方便地将两种语言对照起来，在提高业务知识的同时也熟悉了语言知识，以便帮助读者快速进入商务谈判的角色，以胜任工作需要。

本书的编写者为对外经济贸易大学从事商务英语教学多年的教师和中国仪器进出口公司从事业务工作多年的业务人员，我们对商务英语的教学和运用有很直观的了解和丰富的经验。在广泛参考了国内外有关专著的基础上，我们结合了多年教学和工作经验编写出这本书。

《商务英语谈判》

书籍目录

丛书前言

前言

Part One:About Negotiation关于谈判

Chapter One:Preparation for Negotiations谈判前的准备

Chapter Two:Structure and Sequence of the Negotiation谈判的结构与程序

.....

Part Two:Negotiations on Sales of Goods货物买卖谈判

Chapter One:Product and Quality产品与品质

.....

Part Three:Investment Negotiation投资谈判

Chapter One:Negotiation Procedure谈判程序

.....

Part Four:Technology Trade Negotiation技术贸易谈判

Chapter One:Negotiation Procedure of Technology Trade技术贸易谈判程序

.....

Part Five:The Impact of Cultural Differences on International Business Negotiations文化差异对国际商务谈判的影响

Section One: The United States 美国

.....

Bibliography参考书目

《商务英语谈判》

编辑推荐

“商务英语系列丛书”全套共4英汉对照的形式分别介绍国际商务活动方面的有关知识和实践，内容力求专业性、普及性和知识性相结合，面向具有中级英语语言基础、恰或有志于国际商务活动的读者。本丛书内容广泛、简明易懂，也是理想的自学读本。《商务英语谈判（英汉对照）》使您将了解到如下内容：涉外谈判中的诸多内容及具体步骤。国际商务谈判中应注意的重要问题如揣摩目标、配备人员、确定策略等。三种常见四涉外谈判：货物买卖谈判、投资谈判和技术贸易谈判。文化差异对国际商务谈判的影响。

精彩短评

- 1、对于入门者不错的参考

章节试读

1、《商务英语谈判》的笔记-第80页

11:22-130110(THU)

“ Chapter 5 Insurance(保险)

In the course of transportation, loading and unloading and storage, the internationally traded goods maybe subject to various kinds of risks that may damage the goods. It is, therefore, necessary for either the seller or the buyer to buy transportation insurance in order that they can get compensation for any losses that might occur to the goods. They need to agree on who buys insurance, what kind of insurance to be bought, what amount to be insured, how long to be covered and how to make an insurance claim, etc. All these constitute the insurance clause in a contract.

1. As an exporter, it is important to know the following tips when negotiating the insurance clause of a contract.(omitted)

2. With regard to the import insurance, the buyer should pay attention to the following:(omitted)

3. In negotiating the insurance clause, both the seller and the buyer should pay attention to the following items:(omitted) ”

End: 11:27(5m)

2、《商务英语谈判》的笔记-第86页

10 : 51-130116 (WED)

Chapter 6 Payment(支付)

In international trade contracts, payment is an important clause. The sellers and buyers have to agree on when and how to make or receive payment of the contracted goods. Both sides should pay attention to payment instruments and payment methods in negotiating the payment clause.

I. Payment instruments(支付手段)

Currency(货币)

Bill of exchange or draft(汇票)

II. Payment methods(支付方式)

Remittance(汇付)

Letters of credit(信用证)

Collection(托收)

III. Payment clauses usually adopted (通常采用的支付条款)

Under letter of credit(信用证)

On collection(托收)

By direct remittance(汇付)

End: 10:56(5m)

3、《商务英语谈判》的笔记-第43页

19 : 33-121210 (SUN)

《商务英语谈判》

预告：第4次“合同谈判沙龙”提纲（Jan.27, 2013）：
Chapter 3 Negotiating Tactics(谈判的策略)

I. Attitudinal Tactics(表态策略)

II. Situation Tactics(情景策略)

Offensive Tactics(进攻型的策略)

Asking questions(提问)

Making the other side appear unreasonable(让对方显得无理)

‘ Pulling the pig ’ s tail ’ (将对方引向相反的方向)

Use of commitments(利用借口)

Discovering interests(善于发现对方的利益所在)

Presenting arguments(积极有效地提出己方的观点)

‘ The right answer ’ strategy ’ (“ 正确答案 ” 策略)

‘ The best alternative ’ strategy ’ (“ 最佳选择 ” 策略)

Defensive Tactics(防守型的策略)

Minimum response and pretended misunderstanding(尽量少做反应并假装误解)

Side-stepping(转移话题)

The ‘ Yes-but ’ technique(“ 是的，但…… ” 技巧)

The counter questions(提出反问)

Straw issues(无价值的条款)

Exposing dirty tricks (有技巧地揭穿不正当手段)

End: 19:51(18m)

《商务英语谈判》

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