

<<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：9787300158204

10位ISBN编号：730015820X

出版时间：2012-6

出版时间：中国人民大学出版社

作者：白远

页数：184

字数：249000

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>>

### 内容概要

《国际商务谈判——理论案例分析与实践（第3版）》分为三大部分。

理论部分：融合了国内外经典的谈判理论，从谈判动因、谈判结构、谈判组内部利益、谈判力、谈判双方的信任、谈判者心理、国际谈判文化模式、博弈论在谈判中的应用、谈判类型等方面，运用模型和实例对影响谈判全过程的主要因素进行了比较全面的分析。

案例部分：结合理论部分的讲解，提供了相应的案例分析，所提供的案例大多是世界著名谈判案例和研究成果，具有典型性和普遍指导意义。

有些案例是作者在对著名国际商务谈判长时间的追踪调查的基础上编写的。

《国际商务谈判——理论案例分析与实践（第3版）》模拟谈判：模拟谈判的素材取自真实事例，为了适应课堂练习的需要，对之做了必要的加工。

学习者在谈判结束后可以比较实际谈判的结果和自己谈判的结果，以收到更好的效果。

此外，每章结束后都有结合该章内容设计的思考题与讨论题。

#### 作者简介

白远，教授，硕士生导师，现任教于北京第二外国语学院国际经济贸易学院，主讲国际商务谈判、当代世界经济、国际贸易和国际经济合作等课程（前三门为全英语授课）。

本科就读于北京第二外国语学院，之后在日本、美国攻读硕士，主修世界经济。

主要研究领域为国际直接投资、文化创意产业与产品贸易、国际贸易。

近5年发表论文近50篇，出版专著5部，教材8部，其中北京市精品教材立项2项，北京市精品教材2部，国家“十一五”规划教材1部。

曾长期作为特聘专家受聘于世界银行中国农村改水项目国家项目办，参加过多场大型投资和贸易谈判

。

## <<国际商务谈判>>

### 书籍目录

#### 第一章 谈判动机与关键概念

- 一、谈判
- 二、冲突
- 三、利益得失

案例研究 克莱斯勒公司错失进入中国汽车市场良机

#### 第二章 谈判程序与结构

- 一、谈判程序
- 二、谈判的一般结构
- 三、贸易谈判结构

模拟谈判 一次经济衰退

案例研究 I 对等性让步原则

案例研究 中关知识产权谈判

#### 第三章 谈判润滑剂

- 一、设定谈判目标
- 二、信息调研
- 三、配备谈判组成员
- 四、谈判地点的确定

模拟谈判 丝绸销售

案例研究 谈判前准备工作的重要性

#### 第四章 双赢原则

- 一、传统理念
- 二、赢-赢理念的引入——谈判界的一场革命
- 三、怎样实现双赢

模拟谈判 融资租赁谈判

案例研究 发展中国家与发达国家的争论

#### 第五章 合作原则谈判法

- 一、合作原则谈判法及其四个组成部分
- 二、对事不对人
- 三、着眼于利益而非立场
- 四、创造双赢方案
- 五、引入客观评判标准

模拟谈判 旅馆销售

案例研究 公司政策

#### 第六章 利益分配法则

- 一、需求理论
- 二、需求理论在谈判中的应用
- 三、国内谈判的三层利益
- 四、双层游戏规则

模拟谈判 河上建坝纠纷

案例研究 美日半导体谈判

#### 第七章 谈判力及相关因素

- 一、谈判力及谈判力的来源
- 二、影响谈判力变化的因素
- 三、谈判力策略的应用
- 四、测量谈判力

## <<国际商务谈判>>

模拟谈判石油合同谈判

案例研究 法律——谈判力的一个来源

### 第八章 信任法则

一、信任及其解释

二、怎样决定一个人信任他人或者被别人信任

三、影响一个人信任或不信任行为倾向的决定因素

四、信任的效应

五、如何增进相互信任

模拟谈判新产品的市场调研

案例研究经理层的尴尬

### 第九章 谈判者性格类型与谈判模式

一、谈判者的性格类型

二、个人性格类型与AC模型

三、性格类型与谈判模式

四、性格测试在谈判中的应用

模拟谈判 全球公司与高科技公司

案例研究在纽约曼哈顿购物

### 第十章 博弈论及其在谈判中的应用

一、博弈论及其基本假设和规则

二、结果和矩阵排列

三、囚徒困境

四、合作目标的直接决定因素

模拟谈判 中国与日本铁矿石谈判中的博弈

案例研究 不确定条件下的决策

### 第十一章 两分法谈判与价格谈判

一、两分法谈判

二、价格谈判和谈判区间

模拟谈判二手车销售

案例研究。

一个运用成本分析法的例子

### 第十二章 复杂谈判

一、复杂谈判及其特点

二、第三方的参与

三、多方参与的谈判和谈判联合体

模拟谈判格林银行

案例研究艾柯卡拯救克莱斯勒公司

### 第十三章 文化模式与谈判模式

一、文化的定义

二、文化模式

三、霍夫斯泰德的文化价值研究

模拟谈判世界银行改水项目谈判中的文化冲突

案例研究 南部蜡烛公司的法国之行

## &lt;&lt;国际商务谈判&gt;&gt;

## 章节摘录

版权页：插图：中美两国在这个问题上各有自己的见解和标准，双方的意见一时难以统一。

谈判的焦点就在于以谁的标准来衡量中国是发达国家还是发展中国家。

事实上联合国、世界银行等国际组织就有现成的衡量标准，即人均国民生产总值。

按照联合国和世界银行的统计，人均国民生产总值在785美元（1996年标准）以下的国家为最贫穷国家，而中美就中国的发展中国家地位谈判时，中国人均国民生产总值为750美元，属于最贫穷的国家。

中国进入2000年后才走出最贫穷国家的行列。

2.寻求公平程序 运用合作原则谈判法不仅涉及如何寻求客观评判标准的问题，而且涉及如何应用客观评判标准的问题。

所以衡量客观评判标准是否公平，是否具有科学性和有效性，应当从两个方面入手：一是从实质利益上看；二是从处理程序上看。

从实质利益上看，是以不损害双方各自的利益为原则；从处理程序上看，就是解决方法本身是否公平，也就是要有公平的程序。

例如，从程序上看，如果一方分割蛋糕，让另一方先挑选，这就是一个公平的程序。

人们常用的被视为公平的其他程序还有“轮流坐庄”、“抓阄”、“寻找仲裁人”等。

抓阄、抛硬币和其他碰运气形式具有内在的公平性。

虽然结果可能不公平，但是至少每一方都有公平的机会。

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>