

<<外贸业务谈判磋商操作>>

图书基本信息

书名：<<外贸业务谈判磋商操作>>

13位ISBN编号：9787510303005

10位ISBN编号：7510303001

出版时间：2010-9

出版时间：赵立民 中国商务出版社 (2010-09出版)

作者：赵立民 编

页数：253

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>

## <<外贸业务谈判磋商操作>>

### 前言

本书共十三章。

前三章为谈判前的准备工作概述。

第四章至第十一章为各个谈判阶段的演示过程。

后二章为谈判用语和谈判过程中有关因素的概述。

本书尝试打破以理论知识传授为特征的传统教科书的编写模式，转变为以实际谈判情景为中心组织书中的内容。

在对国际贸易实务专业所覆盖的业务岗位进行任务与职业能力分析的基础上，以就业为导向，以外贸业务员岗位为核心，以外贸谈判操作为主体，按照高职学生认知特点，采用模拟外贸业务谈判流程引导教学进行的方法展示教学内容，让学生在完成具体项目的过程中来构建业务谈判相关知识体系，训练职业磋商能力，发展职业素质。

本书假设的金星公司和银星公司分别以出口和进口为背景，按章节顺序逐渐展开谈判过程，这类似故事的叙述，自然地将学生引进学习如何谈判的情境中去。

为了使谈判更具逼真性，创造出王平和李华两个年轻业务员的形象，分别代表金星公司和银星公司参与了有关谈判。

为了使谈判情景更具典型性和普遍性，本书以成套设备进口为载体，作为该书讲述的主线，李华和银星公司其他成员为谈判中的主角。

## <<外贸业务谈判磋商操作>>

### 内容概要

《外贸业务谈判磋商操作》通过假设的两个中方公司业务员与外商进行进出口业务谈判的过程，传授了外贸谈判业务的知识 and 谈判技巧，并对每一步的谈判过程进行点评。

《外贸业务谈判磋商操作》将外贸谈判的理论知识融于一个外贸谈判的全程场景中，根据谈判的过程以演示的方式讲述了外贸谈判业务的规范和技巧。

## &lt;&lt;外贸业务谈判磋商操作&gt;&gt;

## 书籍目录

第一章 谈判组织与人员分工第一节 出口企业的谈判组织第二节 进口企业的谈判组织第三节 谈判组织的评析案例 深入了解谈判对手才能在商务谈判中立足于不败之地第二章 谈判前期调研第一节 出口企业谈判的前期调研第二节 进口企业谈判的前期调研第三节 谈判前期调研的评析案例 一场面对压力的商务谈判第三章 谈判的准备第一节 卖方谈判的准备第二节 中方谈判的准备第三节 谈判准备的评析案例 三突破僵局策略之——釜底抽薪第四章 谈判双方初步交换报价意见第一节 日本代表团对其报价的解释第二节 德国代表团对其报价的解释第三节 美国代表团对其报价的解释第四节 对三家供货商价格解释的评述案例 突破僵局策略——抓住要害，乘虚而入第五章 谈判双方对报价的评论和应对第一节 对日方报价的评论第二节 对德方报价的评论第三节 对美方报价方案的评论第四节 对价格评论的评析案例 突破僵局策略——各让一步，互利互惠第六章 谈判的讨价第一节 中方向日方的讨价第二节 中方向德方的讨价第三节 中方向美方的讨价第四节 讨价阶段谈判的评析案例 突破僵局策略——主动让步，一步到位第七章 谈判双方间的还价第一节 卖方的还价要求第二节 买方的还价准备第三节 买方的还价第四节 还价阶段谈判的评析案例 贪图“便宜”的后果第八章 谈判的讨价还价第一节 买卖双方讨价还价的准备第二节 买卖双方的讨价还价第三节 讨价还价阶段谈判的评析案例 突破僵局策略——声东击西，寻找替代方案第九章 谈判的结束第一节 中方与德方谈判的结束第二节 谈判结束阶段的评析案例 力争我方拟写协议(合同)，严格谈判程序第十章 重建谈判第一节 中方与德方的重建谈判第二节 重建谈判的评析案例 合同履行阶段的僵局突破第十一章 索赔的谈判第一节 德方的索赔谈判第二节 中方的索赔谈判第三节 索赔谈判的评析案例 一场中日之间的索赔谈判第十二章 商务谈判用语第一节 商务谈判用语种类、特征和表述第二节 谈判语言的运用原则和技巧案例 开诚布公坦诚相待第十三章 商务谈判过程中的有关因素——意识、目标、标准、说服、妥协和做戏的技巧第一节 谈判成功的意识第二节 谈判目标的定位第三节 谈判成功的标准第四节 谈判中的说服和妥协第五节 谈判中的游戏第六节 进口谈判技巧案例 NEC产品进口价格谈判参考文献

## <<外贸业务谈判磋商操作>>

### 章节摘录

插图：尽管谈判过程中情况千变万化，谈判人员也要随机应变，随时调整原订方案，但万变不离其宗，谈判目标和为实现目标而确定的总体谈判计划和部署是不会改变的。

因为它是谈判小组的工作目标和行动纲领。

（一）主要负责人对谈判计划的思考作为谈判小组的主要负责人，副总经理（谈判组组长）和进出口业务部经理（主谈人）必须对总体谈判计划和部署深思熟虑、周密安排。

谈判计划主要是指优化配置与谈判有关的所有资源以求达到谈判的最佳结果。

资源包括资金、人力、时间、环境条件等。

资金：由于尚不知采购团的订单需求细目和总量，目前难以做具体安排。

人力：成员的能力已知，谈判任务已明，各自的工作内容明确并落实到人头上。

时间：为了相互配合，综合利用信息，对需要了解的信息均要明确时间限度，以提高时效。

同时，把谈判进展的阶段及时间长度做了初步安排，以对交易谈判进展有一个总的的时间进度要求和把握并做了客观评估。

环境条件：当前政府鼓励出口的具体政策和优惠措施；目前同类产品竞争对手（厂家）的状况和动态，主要指产品特色、品牌效应、成本水平等，与自己相比的优势和劣势。

这些背景对谈判有很大影响，也是谈判组要掌握的信息。

经过分析，基本上明确了谈判小组第一阶段——起步阶段的工作计划。

于是，谈判组长和主谈人召开了第一次谈判小组工作会，征询谈判小组成员对谈判计划的意见，落实工作安排。

## <<外贸业务谈判磋商操作>>

### 编辑推荐

《外贸业务谈判磋商操作》是由中国商务出版社出版的。

<<外贸业务谈判磋商操作>>

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>