

<<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：9787510603389

10位ISBN编号：7510603382

出版时间：2010-8

出版时间：殷庆林 中国出版集团，现代教育出版社（2010-08出版）

作者：殷庆林 编

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》内容简介：大学生不仅仅要获取专业知识，更需要获得能力和素质的提高。知识位于人的全面发展的最外一个圈层，是最容易获得的，也是最容易遗忘丢失的，当知识内化为能力和素质时，才会成为人的自身的稳定的组成部分。

能力素质是知识内化的结果，是学生主动学习和独立思考获得的，是在各个领域知识的整合过程中内化而成的。

《国际商务谈判》在阐述专业知识的同时，尽可能地融入了其他学科的研究成果。

具体做法是在书中嵌入一些与能力素质相关学科的词汇术语，如，内容与形式、现象与本质、原因与结果、主体与客体、目的与手段、抽象与形象、演绎与归纳、分析与综合、人的本质属性、社会性、自己人效应、需要、行为、前摄抑制、注意的宽度、感知觉、信息传递的本质、艺术科学的异同比较等。

通过这些词汇引入哲学、社会学、形式逻辑学、心理学、信息传播学、美学等学科的内容和思维方法。

这样既能促进学生对专业知识的理解，改善教学效果，又能使学生扩大视角，学会多种思维方法，融会贯通，促进知识的内化，提高学生的综合素质。

教师在授课过程中可以根据自己的具体情况灵活取舍，不讲授这些内容也不会影响专业课程的完整性和连续性。

<<国际商务谈判>>

书籍目录

前言第1章 国际商务谈判导论1.1 谈判的概念1.1.1 谈判及商务谈判的定义1.1.2 谈判的属性1.2 谈判的基本要素1.2.1 谈判主体1.2.2 谈判客体1.2.3 谈判目的和结果1.3 谈判结果的评价与谈判原则1.3.1 谈判结果的评价1.3.2 谈判的原则1.4 谈判与现代生活第2章 商务谈判基本原理2.1 商务谈判理论的三大基石2.2 商务谈判实力及其影响因素2.2.1 谈判实力的概念2.2.2 谈判实力的影响因素2.3 商务谈判中的思维2.3.1 商务谈判中的观念2.3.2 商务谈判中的谋略2.3.3 商务谈判中的辩证关系2.4 商务谈判的伦理道德2.4.1 伦理道德与法律2.4.2 商务谈判过程中的伦理特征2.5 商务谈判的基本形态和方法2.5.1 商务谈判的基本形态2.5.2 谈判方法第3章 商务谈判的准备3.1 信息的准备3.1.1 信息的作用和意义3.1.2 信息的度量3.1.3 谈判信息的内容3.1.4 信息的收集和加工处理3.2 人员的准备3.2.1 人员准备的原则3.2.2 商务谈判人员的个体准备3.2.3 商务谈判人员的组织准备3.3 商务谈判方案的准备3.3.1 谈判方案准备的原则3.3.2 谈判议题和目标的准备3.3.3 谈判议程的准备3.3.4 谈判场所的准备第4章 国际货物销售合同谈判4.1 销售合同概述4.1.1 买卖合同的一般含义及基本特征4.1.2 国际货物买卖合同及其特征4.2 国际货物销售合同谈判的主要内容4.2.1 合同的标的物条款4.2.2 合同的价格条款4.2.3 货物的交付条款4.2.4 货物的运输和保险条款.....第5章 商务谈判策略第6章 商务谈判沟通第7章 国际商务谈判风格第8章 国际贸易条约协定和惯例第9章 国际商务谈判常用英语口语第10章 商务谈判案例赏析参考文献

<<国际商务谈判>>

章节摘录

版权页：插图：人是社会性的，人必须依赖社会而生存，依赖的方式就是物质的交换、利益的交换，而交换是离不开信息沟通，离不开谈判的。

谈判与人的生活密切相关，可以说，谈判能力的高低在一定程度上决定了一个人的生活水平和生活质量。

现代生活离不开谈判具体表现在以下几个方面。

（1）社会发展的趋势人类社会的生产方式经历了游牧社会，农耕社会—手工业社会—工业社会，商品经济社会的过程，游牧社会的人以部族为单位，几乎与外界没有交换。

农耕社会和手工业社会有了少量的交换，到了工业社会出现了以交换为目的的生产，今天的商品社会则是没有交换就不能生存。

生产力水平的不断发展，社会分工越来越细，人们交换的广度越来越宽，深度越来越深，几乎所有的事物都可以也都需要交换了。

交换是商品社会的核心概念，是商品社会的重要的行为。

有交换就一定伴随着谈判。

交换其实就是人们之间的利益交换。

五千年前，生活质量可能主要取决于身体是否强壮，而今，是否善于谈判、是否善于与人合作则成了影响生活质量最为重要的因素之一。

（2）经济活动的普遍规律任何一个经济实体的运行，运作模式的本质几乎相同：如了解顾客的需要并设计相应的适销对路的产品，采购原材料或吸纳业务所需资源.产品的加工工艺过程，将产品以恰当的形式销售给顾客并得到顾客的信息反馈，在顾客的满意中获取利润。

其中的采购和销售过程是企业运作过程中最重要的两头，而这两头都和谈判关系非常密切，都可以看作是谈判的过程。

在竞争激烈的市场环境下，这种谈判及其结果直接关系到利润的多少，直接关系到经济实体的生存和发展。

<<国际商务谈判>>

编辑推荐

《国际商务谈判》是21世纪应用型高校精品规划教材之一。

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>