

<<国际贸易谈判实验教程>>

图书基本信息

书名：<<国际贸易谈判实验教程>>

13位ISBN编号：9787512101180

10位ISBN编号：751210118X

出版时间：2010-7

出版时间：清华大学出版社

作者：姜延书 等编著

页数：201

字数：297000

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>

<<国际贸易谈判实验教程>>

前言

进入新世纪以来,随着经济全球化和国际分工步伐的加快,国际商务思维也正发生着深刻变化。在国际融合中,合作变得比竞争重要,而利益分配由追求单赢转向实现双赢结果,这种转变也使得跨国间重要商业关系越来越通过和睦友好的谈判方式实现。

事实上,当今时代,谈判已成为利益关联方进行分配时的角斗场。

小到一笔简单的商品买卖,大到国家间合作,谈判都是解决分歧的最佳途径。

至今让我们记忆犹新的重要谈判都关乎重大利益,如中国的人世谈判、关于全球气候问题的哥本哈根谈判、中国钢铁协会的铁矿石采购谈判、中国铝业收购必和必拓的谈判等。

有人曾说:谈判桌上定输赢,现在看来不无道理。

谈判结果除了受实力因素影响外,谈判和沟通技能至关重要,谈判高手关键时刻会起到力挽狂澜的作用。

有关谈判的理论研究早在20世纪60年代就已诞生,至今已成为一门成熟的系统科学,并且谈判学作为一门商学院的必修课风靡西方的大学课堂。

在国内,对谈判的研究起步很晚但发展迅速,20世纪90年代初逐渐被引入大学课堂。

2000年至今,陆续出版了一批国际商务谈判有关的教科书,为培养谈判人才作出了重要贡献。

值得注意的是,谈判需要理论,但谈判本身不是理论而是一种实践,谈判水平只能通过实际演练才会得以提升。

如何让大学生在校园里就能获得谈判方面的技能训练,成为谈判人才,这是高等教育要面对的一个重大现实问题。

我校在2002年开设了“国际贸易谈判模拟”课程,并针对困扰谈判教学多年的问题不断进行教学改革,结合专业谈判大胆尝试仿真模拟教学。

在谈判的整体设计上体现了情景式体验教学理念。

我们以组织学生参加全国商务谈判大赛为契机,开展模拟实验教学,以学生团队参与谈判的方式锻炼动口、动手、动脑能力,利用150万元专项资金建成独具特色的“国际贸易谈判实验室”。

国际商务谈判实验室为学生进行谈判实验提供了现代化的模拟谈判场所;学生之间的言谈举止也尽量遵守实际商务活动中的礼仪,甚至着装也模仿现实生活中的商务人员;所有谈判的展开均以经过精心改编的真实贸易案例为依托,学生们在高度仿真的商务环境和特定的商务情境中进行角色扮演。

在实验过程中,我们全面推行六级阶梯谈判实验教学法和“练中学,学中练”的教学模式:学生根据素材准备谈判计划书-教师进行当面辅导当堂小组对抗谈判谈后由其他观摩同学点评-场上谈判小组同学自评教师结合场上情况对双方进行总评,如发现与计划书出入较大,除当场请其做出必要的解释和说明外,一般要求其重新修改计划书。

<<国际贸易谈判实验教程>>

内容概要

本书为针对国际贸易专业模拟谈判的实验辅导教材。

该教材以国际贸易合同的签订和执行为主线，针对合同签订和执行各环节的问题来安排章节，组织实验内容。

本书由实验介绍、合同分条款谈判、合同综合谈判和合同实战谈判4个独立模块组成，各模块之间既独立又相互衔接，层层推进；每个独立实验在内容设计上统一有实验背景、实验目标、实验准备、谈判技巧、谈判常用语、实验小结、延伸案例及问题思考等栏目，栏目和内容设计的独特性便于教师和学生迅速理解和掌握实验要求与内容。

全书可操作性、专业性、针对性和实用性较强，给读者在学习和实践工作中一定的指导和帮助，可作为高等院校经济类、管理类及工科类专业的国际贸易谈判课程的教材，也可作为从事国际合作与交流等实际部门专业人员的培训教材和参考读物。

<<国际贸易谈判实验教程>>

书籍目录

第一篇 实验介绍第二篇 国际货物贸易谈判 实验一 品质、数量和包装谈判 实验二 运输与保险条款谈判 实验三 价格条款谈判 实验四 支付方式条款谈判 实验五 商检、索赔、不可抗力和仲裁谈判 实验六 国际货物买卖合同综合谈判第三篇 其他国际贸易谈判 实验七 国际服务贸易和技术贸易谈判 实验八 国际代理协议谈判 实验九 对外加工贸易合同谈判 . 第四篇 实战篇——铁矿石谈判全景附录A 支付方式谈判计划书附录B 支付方式谈判评估报告参考文献

<<国际贸易谈判实验教程>>

章节摘录

插图：2) 开证行 (Opening/Issuing Bank) 接受开证申请人的委托开立信用证的银行，它承担保证付款的责任。

义务：正确、及时开证；承担第一性付款责任。

权利：收取手续费和押金；拒绝受益人或议付行的不符单据；付款后如开证申请人无力付款赎单时可处理单、货；货不足款可向开证申请人追索余额。

3) 通知行 (Advising/Notifying Bank) 指受开证行的委托，将信用证转交出口人的银行，它只证明信用证的真实性，不承担其他义务，是出口地所在银行。

此外，通知行还要证明信用证的真实性。

转递行只负责照转。

4) 受益人 (Beneficiary) 指信用证上所指定的有权使用该证的人，即出口人或实际供货人。

义务：收到信用证后应及时与合同核对，不符者尽早要求开证行修改或拒绝接受或要求开证申请人指示开证行修改信用证；如接受则发货并通知收货人，备齐单据在规定时间内向议付行交单议付；对单据的正确性负责，不符时应执行开证行改单指示并仍在信用证规定期限交单。

权利：被拒绝修改或修改后仍不符有权在通知对手后单方面撤销合同并拒绝信用证；交单后若开证行倒闭或无理拒付可直接要求开证申请人付款；收款前若开证申请人破产可停止货物装运并自行处理；若开证行倒闭时信用证还未使用可要求开证申请人另开。

5) 议付银行 (Negotiating Bank) 指愿意买入受益人交来跟单汇票的银行。

根据信用证开证行的付款保证和受益人的请求，按信用证规定对受益人交付的跟单汇票垫款或贴现，并向信用证规定的付款行索偿的银行（又称购票行、押汇行和贴现行；一般就是通知行；有限定义付和自由议付）。

义务：严格审单；垫付或贴现跟单汇票；背批信用证。

权利：可议付也可不议付；议付后可处理（货运）单据；议付后开证行倒闭或借口拒付可向受益人追回垫款。

6) 付款银行 (Paying/Drawee Bank) 信用证上指定付款的银行，在多数情况下，付款行就是开证行。

对符合信用证的单据向受益人付款的银行（可以是开证行也可是受其委托的另家银行）。

有权付款或不付款；一经付款无权向受益人或汇票善意持有人追索。

<<国际贸易谈判实验教程>>

编辑推荐

《国际贸易谈判实验教程》是高等学校国际经济与贸易专业规划教材。

<<国际贸易谈判实验教程>>

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>