

<<外贸谈判策略与技巧>>

图书基本信息

书名：<<外贸谈判策略与技巧>>

13位ISBN编号：9787801656452

10位ISBN编号：7801656458

出版时间：2009-7

出版时间：中国海关出版社

作者：赵立民

页数：192

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>

## <<外贸谈判策略与技巧>>

### 前言

随着全球经济一体化的不断深化，我国的对外贸易得到了很大发展，越来越多的人从事外经外贸工作。

很多高等院校开设了国际贸易相关课程，其中国际贸易谈判成为必修课之一。

国际商务谈判在国际贸易以及其他商务活动中扮演着重要的角色。

为配合广大外贸工作者、高等院校学生们学习外贸谈判的需要，笔者编写了《外贸谈判策略与技巧》一书。

本书由外贸谈判策略与技巧的介绍、38个外贸谈判案例和18个外贸谈判实景对话及点评三部分组成，通过对“谈判策略与技巧”的学习和对经典案例评析，要达到以下三个目的：（1）使谈判人员掌握一定的谈判策略，在谈判中灵活地运用，以求达到谈判的战略目标。

## <<外贸谈判策略与技巧>>

### 内容概要

《外贸谈判策略与技巧》与讲解国际商务谈判理论性知识的图书有明显不同，由于作者本身具有多年在一线工作的经历，所以非常注重谈判实例的讲解与评析，以及策略与技巧在现实谈判中的应用。

《外贸谈判策略与技巧》的38个经典外贸谈判案例技巧和18个外贸谈判实景对话及点评，为外贸企业的人员提供了实际操作借鉴，使之在谈判桌前可以灵活应对、泰然处之，以达到谈判的最终目的。

全书语言通俗易懂，贴近实际，可以使读者在轻松阅读的同时，切实掌握一定的技能。

## <<外贸谈判策略与技巧>>

### 作者简介

赵立民，天津对外经济贸易职业学院国贸系副教授、高级经济师，毕业于天津财经学院国贸系（现天津财经大学）。

1982-2003年在天津土产进出口集团有限公司从事对外经济贸易工作，先后担任外贸业务员，业务科副科长、科长，集团进出口公司副总经理等职。期间于1988-1990年派驻澳大利亚墨尔本市工作。

先后三十余次出国进行商务谈判和参加世界级的产品展销会。

在20年的国际贸易实践中，积累了比较丰富的对外贸易和中西方文化交流的工作经验。

2003年5月，作为“双师型”人才引进到天津对外经济贸易职业学院，先后担任商务外语系副主任、商务外语二系主任，现任国贸系专职教师，并承担外贸英语函电、商务英语谈判、营销学原理、进出口业务指南、国际商法基础知识和跨文化商务谈判等课程的教学任务。

由中国海关出版社倾情打造的中国第一个外经贸图书品牌，致力于给中国的外贸人带来最专业、最实用、最时尚、最轻松的非凡阅读体验。

## &lt;&lt;外贸谈判策略与技巧&gt;&gt;

## 书籍目录

第一部分 谈判策略与技巧 策略篇 确定谈判的基本策略 谈判过程各阶段的策略 技巧篇  
 国际商务洽谈中听、问、答、辩及说服的技巧 外贸报价技巧 进口谈判技巧:让国外供应商给你最优价 如何与客户谈付款方式  
 第二部分 谈判技巧典型案例分析 案例一 一场面对压力的商务谈判 案例二 合同履行阶段的僵局突破 案例三 突破僵局策略——釜底抽薪 案例四 突破僵局策略——抓住要害,乘虚而入 案例五 突破僵局策略——据理力争 案例六 突破僵局策略——准备充分 案例七 突破僵局策略——主动让步,一步到位 案例八 突破僵局策略——各让一步,互惠互利 案例九 突破僵局策略——声东击西,寻找替代方案 案例十 开诚布公坦诚相待 案例十一 贪图“便宜”的后果 案例十二 如何与强势买主谈判 案例十三 力争我方拟写协议(合同),严格谈判程序 案例十四 深入了解谈判对手才能在商务谈判中立足于不败之地 案例十五 红白脸策略在谈判中的运用 案例十六 沉默寡言策略在谈判中的运用 案例十七 一场中日之间的索赔谈判 案例十八 缓兵之计以退为进 案例十九 疲惫策略的应用 案例二十 美国人科肯输在哪里 案例二十一 NEC产品进口价格谈判 案例二十二 灵活变通随机应变 案例二十三 让事实说话 案例二十四 初次见面借名扬名 案例二十五 旁敲侧击,探彼虚实 案例二十六 静观其变,以静制动 案例二十七 谈判中的“感情投资” 案例二十八 鹬蚌之争,渔翁得利 案例二十九 以情感化,真诚相待 案例三十 滴水之恩,涌泉相报 案例三十一 待价而沽欲擒故纵 案例三十二 货比三家择优录取 案例三十三 设计圈套,造成假象,示弱在先,后发制人 案例三十四 静听细观,找出破绽 案例三十五 吹毛求疵以攻为守 安全三十六 缓兵之计 以逸待劳 案例三十七 放红钓鱼 步步为营 案例三十八 声东击西  
 第三部分 外贸谈判实例点评 Sample Dialogue (1):At the fair Sample Dialogue (2):Are you telling the truth? Sample Dialogue (3):Sunflower seed dregs Sample Dialogue (4):A deal of red beans Sample Dialogue (5):Principle first, specific price later Sample Dialogue (6):Let's move together Sample Dialogue (7):Limited authority Sample Dialogue (8):All the cards on the table Sample Dialogue (9):insisting on the price offered Sample Dialogue (10):A last minute agreement Sample Dialogue (11):No deal, but still friends Sample Dialogue (12):Wrong estimate Sample Dialogue (13):Price bargaining Sample Dialogue (14):Changed market Sample Dialogue (15):About discount Sample Dialogue (16):Sign a contract of OEM Sample Dialogue (17):Try for agency of product Sample Dialogue (18):Negotiation on joint-venture参考文献

## <<外贸谈判策略与技巧>>

### 章节摘录

1.一致式开局策略 现代心理学研究表明,人通常会对那些与其想法一致的人产生好感,并愿意将自己的想法按照那些人的观点进行调整。一致式开局策略正是利用了这一点,使对方在谈判开始时对己方产生好感,建立起对谈判“一致”的感觉,从而使谈判在愉快友好的气氛中不断走向深入。

2.保留式开局策略 这种策略也叫留有余地策略。它要求谈判人员对所陈述的内容应留有余地,对对方提出的关键性问题不作确切的回答,以备讨价还价之用。

采用此策略要注意不要违反商务谈判的道德原则,即以诚信为本,向对方传递的可以是模糊信息,但不能是虚假信息。

否则,将会陷己方于非常难堪的局面。

同时,此策略如何运用要因人而异。

一般来说,在不了解对方情况下或开诚布公失效之际使用。

其他情况下切忌使用,以免造成失信。

3.进攻式开局策略 进攻式开局策略是指通过语言或行为来表达己方强硬的态度,从而获得对方必要的尊重,并借以制造心理优势,使得谈判顺利地进行下去。

进攻式开局策略只在以下情况使用:发现对方在故意制造低调气氛,这种气氛对己方的讨价还价十分不利,如果不把这种气氛扭转过来,将损害己方的切身利益。

.....

<<外贸谈判策略与技巧>>

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>