第一图书网, tushu007.com

<<国际商务谈判辅导用书>>

图书基本信息

书名：<<国际商务谈判辅导用书>>

13位ISBN编号：9787811349139

10位ISBN编号：7811349132

出版时间：2010-10

出版时间：北京对外经济贸易大学出版社有限责任公司

作者：肖文萍　主编

页数：244

字数：336000

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

内容概要

《国际商务谈判辅导用书》顾名思义是《国际商务谈判》教材的辅导书。
但是本辅导书突破了原有意义的辅导用书的模式，既只承载教材的辅助材料，包括背景知识和练习答案等。
本书对国际商务谈判知识与策略作了详细介绍，其目的是想表达本册辅导书和《国际商务谈判》教材的关系是即密切相关又可以单独使用。

虽然《国际商务谈判》将练习的答案放在了教材的后面，学生可以不需要辅导用书便可查阅，但是对于那些有志于打好商务谈判知识基础和能力基础的学生来讲，使用辅导用书可以帮助他们通过辅助知识的学习，更好地掌握国际谈判所需要的知识和技巧，提高谈判所需要的综合素质。
而教师有辅导书的帮助可以使备课更加简单和轻松，教学效果会更好。
同时，《国际商务谈判辅导用书》可供只需要进一步学习和查询谈判相关知识和技巧的刚刚从事外贸工作的人员单独学习和查询使用。

《国际商务谈判辅导用书》和《国际商务谈判》在章节的编排上保持完全一致，全书分为十二个单元，包括了国际贸易谈判中所涉及的各个基本环节；按照谈判活动的发生顺序编辑为询价、报价、订购、介绍规格、磋商价格、议付货款、讨论运输、包装和保险、签订合同、修改和延展信用证、索赔。
每一章的内容包括知识梳理、谈判必备和更胜一筹三个部分，其中知识梳理部分包含了基本知识和术语解读。
由于本书中的基本知识和术语解读部分是中文书写，既可以帮助学生理解《国际商务谈判》，教材中同部分的英文内容，也可以是使只购买和使用本书的读者学到必要的知识。
谈判必备一节中包括专业术语、常用句型、经典对话解析和谈判技巧；专业术语和常用句型两部分和《国际商务谈判》教材中的练习有重合的地方，目的是让学生和授课教师意识到什么是国际贸易谈判中必须掌握的知识，什么是必要时查询的知识。
谈判技巧在教材中只是点到为止，在本书中则是展开详述。
“更胜一筹”则包括更多的专业术语、．常用表达方式和习惯用语，方便读者在需要时进行查询。

本教材的四位编者中有三位具有企业翻译和谈判的工作经验，并且在编写过程中查阅了大量的资料，努力将同类书籍的各个优点在本教材中集中体现。
本教材的全体作者也在此向所有参考过的书籍的编者表示衷心的感谢。
希望本教材能给在校大学生和在外贸岗位上工作的年轻人提供一些帮助。

第一图书网, tushu007.com

书籍目录

第一单元　询盘
第二单元　报盘
第三单元　订购
第四单元　规格
第五单元　价格磋商
第六单元　付款方式
第七单元　交货与装运
第八单元　包装
第九单元　保险
第十单元　合同成交
第十一单元　修改和延展信用证
第十二单元　索赔与理赔
附录　商务谈判简述
参考文献

章节摘录

国际贸易支付就是国际货物买卖货款的收付，它直接关系到买卖双方的切身利益，直接影响买卖双方的资金周转和融通，以及各种费用负担。
在交易的过程中，买卖双方应当尽量选择对收付双方都较为公平合理的支付工具和支付方式。
如果想在支付条款谈判中争取最有利于自己的支付方式和支付工具，就要做好三个阶段的工作。
一、选择支付方式进行支付条款磋商前，应该选择并准备好对自己最有利的支付方式。
通常首先选择出对自己一方最有利的支付方式或条款，这是希望目标。
首先，它是谈判者力争的在实际需求利益得到满足后追求一个额外利益的理想目标，除非迫不得已，一般情况不放弃；其次，要找到如果对方不能接受所提出的支付条款时，作为你的第二选择，这是可能目标。
作为最理想的目标，实现的难度很大，一般情况下可以放弃；最后，如果你非常想做成这笔生意，就要提前想到一个你可以接受的支付方式，这是必达目标。
这是不可放弃的基本目标，如果不能实现，就须放弃谈判。
同时要对万一发生的风险提前想好补救错失，能够使万一出现的风险损失降到最低。
在谈判前，为了做到有的放矢，我们应设定不同的灵活机动目标，根据谈判情形选择不同层次的目标。
要想做好支付方式的选择，就要做足如下几个方面的功课：　　1.客户的资信情况。
出口商无论采用何种支付方式进行结算，其安全收汇的最关键因素都取于进口商的信用。
因此，做好进口商的资信调查，并在调查结果的基础上谨慎地选择贸易伙伴，是防范和控制非信用证支付方式风险的中心工作。
……

第一图书网, tushu007.com

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