

《国际商务谈判理论与实务》

图书基本信息

书名：《国际商务谈判理论与实务》

13位ISBN编号：9787111423331

10位ISBN编号：711142333X

出版社：白远 机械工业出版社 (2013-05出版)

版权说明：本站所提供下载的PDF图书仅提供预览和简介以及在线试读，请支持正版图书。

更多资源请访问：www.tushu111.com

《国际商务谈判理论与实务》

作者简介

白远，女，北京第二外国语学院国际经济贸易学院副院长，教授，硕士研究生导师，国际服务贸易学术带头人，北京第二外国语学院发展改革委员会委员，中国国际经济合作学会理事暨学术委员会委员，中国民主建国会北京市经济专委会委员，朝阳区人大代表，世界银行农村改水项目国家项目办特聘专家(1996—2000)。2004年赴美国北佛罗里达大学讲授国际贸易。2001—2007年间受美国西北大学在清华办学项目聘请讲授国际贸易与对外直接投资。先后就读于北京第二外国语学院、日本国际大学、美国纽约大学商学院。主要研究方向为世界经济、国际(服务)贸易、企业对外直接投资、文化创意产业及产品贸易，是我国较早从事中国企业对外投资和文化创意产业与贸易研究的学者之一。近5年来发表论文40余篇，多篇在核心期刊上发表并被转载，承担北京市科研项目5项。在教学方面主要从事双语教学改革，有两项北京市精品教材立项项目、一部北京市精品教材、一部国家“十一五”规划教材。

书籍目录

前言第一章 国际商务谈判导论 第一节 谈判与商务谈判 一、谈判的含义 二、商务谈判 第二节 国际商务谈判 一、国际商务谈判场景的巨大差异 二、国际商务谈判对手的巨大差异 三、国际商务谈判结果的不确定性 四、国际商务谈判的高风险 扩展学习 案例研究1-1 中海油收购美国优尼科石油公司 案例研究1-2 眼前利益与长远利益 模拟谈判 支付问题的谈判第二章 国际商务谈判环境 第一节 国际商务谈判的宏观环境 一、什么是国际商务谈判环境 二、政治环境 三、法律环境 四、文化环境 五、经济综合环境 第二节 国际商务谈判的微观环境 一、谈判地点的选择 二、谈判场所的选择与布置 三、谈判间歇服务 扩展学习 案例研究2-1 华为公司海外并购谈判受阻的政治原因 案例研究2-2 美日汽车及汽车零部件谈判 模拟谈判 合资企业谈判中的法律问题谈判第三章 国际商务谈判中的利益格局 第一节 利益与利益得失 一、什么是利益 二、获取利益的谈判成本 第二节 国际商务谈判中的利益格局 一、谈判者个人的利益 二、集体利益 三、国家利益 四、国际利益 五、外部利益群体 扩展学习 案例研究3-1 《中美农业合作协议》体现的利益格局 案例研究3-2 铁矿石谈判中的利益分析 模拟谈判 铁矿石买方在谈判中的博弈第四章 文化差异与国际商务谈判 第一节 文化对谈判的影响 一、文化的组成部分 二、文化对谈判决策的影响 三、文化对谈判进度的影响 四、不同文化影响下的谈判形式 五、协议的表达 六、谈判中的性别问题 七、国际交流 八、人际关系与交往形式 九、举止和习俗 十、风险偏好 第二节 应对文化差异 一、理解文化差异 二、学习文化差异 三、应对文化差异 第三节 在世界各地谈判 一、西欧国家 二、北欧国家 三、俄罗斯 四、美国 五、拉丁美洲 六、亚洲国家 七、阿拉伯国家 扩展学习 案例研究4-1 欧洲迪士尼主题公园 案例研究4-2 在墨西哥谈判——生意与社交并行 模拟谈判 刘明与他的新老老板第五章 国际谈判策略 第一节 采取双赢策略 一、双赢理念的来源 二、如何实现谈判中的双赢 三、双赢策略与竞争策略 第二节 国际谈判的实施策略 一、国际谈判前的准备 二、谈判初始地位的确定 三、让步策略 四、多提问多倾听 五、建立巩固的关系 六、保持耐心 第三节 国际谈判的结束策略 一、结束谈判的方式 二、选择结束谈判的方法与时机 扩展学习 案例研究 由买方变卖方——以利益最大化为导向的谈判 模拟谈判 工程项目中标后的合同谈判策略第六章 谈判方式与谈判者性格类型 第一节 谈判方式类型 一、回避型 二、幻想型 三、讨价还价型 四、竞争型 五、问题解决型 六、谈判方式选择 第二节 谈判者性格类型 一、谈判者的性格类型 二、性格类型及其相关的环境背景 扩展学习 性格测试 案例研究 亚当森的攻心术 模拟谈判 商标侵权赔偿谈判第七章 国际商务谈判中的价格谈判 第一节 价格谈判要素与定价机制 一、价格谈判要素 二、国际定价机制 第二节 价格谈判区间与价格谈判 一、价格区域与价值分配 二、策划价格谈判 第三节 国际商务谈判中的货币选择与风险 一、浮动汇率风险 二、不易兑换的外国货币 扩展学习 案例链接 不变成本价与可变成本价 案例研究7-1 房地产建设项目的货币支付问题 案例研究7-2 生产制造技术与装备成交价谈判 模拟谈判 中德技术贸易谈判第八章 国际商务谈判类型 第一节 商品买卖谈判 一、商品的品质 二、商品数量 三、商品包装 四、收付货款 五、商品的装运和交接 第二节 国际技术贸易谈判 一、技术贸易谈判的特点 二、技术贸易谈判的主要内容 第三节 成立合资企业的谈判 一、合资企业的战略合作安排及谈判的特点 二、建立合资企业谈判的主要内容 第四节 国际租赁谈判 一、国际租赁业务的特点 二、国际租赁业务谈判的当事人 三、国际租赁业务基本程序 四、国际租赁合同谈判内容 五、租金的构成与计算方式 第五节 电子商务谈判 一、互联网谈判的优势 二、互联网谈判的劣势 三、互联网谈判策略 扩展学习 案例研究 广东本田劳资纠纷谈判 模拟谈判8-1 合资企业出资方式与作价谈判 模拟谈判8-2 融资租赁谈判第九章 与中国人谈判 第一节 中国人的谈判哲学 一、对立统一论 二、分合往复论 三、知彼知己 四、攻心为上 第二节 中国人的谈判文化 一、中国是一个关系社会 二、讲面子 三、有耐心 四、讨价还价 五、中国人的低成本观念 六、政府的作用 第三节 与中国人谈判攻略 一、派遣合适的团队到中国 二、确定真正的中方谈判者 三、使用当地中国人 四、保持稳定的谈判团队 五、助中国伙伴一臂之力 六、邀请中国人在国外谈判 七、为中国设计有“八”字的产品 八、将中国看做“中国联邦” 扩展学习案例研究9-1 “给面子”如何“酝酿”谈判的成功案例研究9-2 外国人眼中的中国人模拟谈判9-1 与中国进口商的技术谈判模拟谈判9-2 市政供水谈判参考文献

《国际商务谈判理论与实务》

编辑推荐

白远编著的《国际商务谈判理论与实务》有以下几个特点：第一，突出教材的“国际性”。全书各章都坚持从“国际”角度讲解商务谈判的知识。第二，突出实用性。这个特点从两方面得到体现，一是教材内容，这点前文已有陈述；二是每章都以案例导入开始，而在每章结束后都有扩展学习，包括与本章内容密切相关的案例研究和问题与思考，以及模拟谈判。模拟谈判的编排更具有实战性，不仅有背景介绍，还有谈判目标、对谈判双方的提示等内容。谈判案例都取自经典的真实案例，对于学生理解和掌握教材内容有很好的帮助。第三点是介绍外国人对中国谈判文化的看法，特别是该章结束后的案例研究生动真实地介绍了外国商人在中国谈判的体会，这对中国学生更好地认识自己，了解自己民族的谈判行为、心理与表现方式有特殊意义。

《国际商务谈判理论与实务》

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:www.tushu111.com