

《国际商务谈判》第一节 官方笔记

课件下载及上课须知

1. 资料查找路径:手机尚德 APP----我的----课程----资料;
2. 随堂考、作业、题库练习一样不可少。

本章知识重点回顾

第一章 国际商务谈判概述	
概念及特点	三个概念 & 共性和特殊性
种类	6种分类方法
基本原则	4个原则
基本程序	四个阶段 & PRAM模式

一、本章知识点及考频总结

(一) 选择题

1. 2001 年 12 月 11 日，中国成为世界贸易组织正式成员。
2. 杰德勒·尼尔龙伯格《谈判的艺术》“谈判的定义最简单，涉及的范围最为广泛，每一个要求满足的愿望和每一次要求满足的需要，至少都是诱发人们展开谈判过程的潜因。只要人们为了改变相互关系而交换观点，只要人们为了取得一致而磋商协议，他们就是在进行谈判。”
3. 国际商务谈判的种类：
 - (1) 谈判的人数规模：个体谈判和集体谈判。
 - (2) 谈判的利益主体的数量：双方谈判和多方谈判。
 - (3) 谈判双方接触方式：口头谈判和书面谈判。

(4) 谈判地点：主场谈判、客场谈判和中立地谈判。

(5) 谈判中双方所采取的态度与方针：让步型谈判、立场型谈判和原则型谈判。

①让步型谈判（软式谈判）希望避免冲突，随时准备为达成协议而让步，希望通过谈判签订一个皆大欢喜的协议的谈判方式。

②立场型谈判（硬式谈判）把任何情况都看做是一场意志力的竞争和搏斗，认为在这样的竞赛中，立场越强硬者，最后的收获也就越多的谈判方式。

③原则型谈判（价值型谈判）要求谈判双方首先将对方作为与自己并肩合作的同事对待，而不是作为敌人来对待。

6. 按谈判的内容来划分：

①投资谈判

②租赁及“三来一补”谈判

③货物买卖谈判——数量最多

④劳务买卖谈判

⑤技术贸易谈判

⑥ 损害及违约赔偿谈判

7. 平等互利原则的运用：

(1) 在我国与各国的贸易交往中：不强人所难

(2) 我国与各国进行贸易时：反对政治经济特权

(3) 在对外贸易作价中：不违反价值规律，不忽视对方利益

(4) 在外贸交往中：“重合同，守信用”。

8. 友好协商原则：

◎切忌使用要挟、欺骗或其他强硬手段

◎谈判不可轻易进行，也切忌草率终止

◎既要坚持原则，也要留有余地

◎始终坚持“有理、有利、有节”的方针，以理服人

9. 正式谈判阶段一般要经历询盘、发盘、还盘、接受四个环节。

10. PRAM 谈判模式的构成：

(1) 制定谈判计划 (Plan)

(2) 建立关系 (Relationship)

(3) 达成使双方都能接受的协议 (Agreement)

(4) 协议的履行与关系维持 (Maintenance)

(二) 主观题

1. 谈判：参与各方基于某种需要，彼此进行信息交流，磋商协议，旨在协调其相互关系，赢得或维护各自利益的行为过程。

2. 商务谈判：主要集中在经济领域，指参与各方为了协调、改善彼此的经济关系，满足贸易的需求，围绕标的物的交易条件，彼此通过信息交流、磋商协议达到交易目的的行为过程。

3. 国际商务谈判：在国际商务活动中，处于不同国家或不同地区商务活动当事人

为了达成某笔交易，彼此通过信息交流，就交易的各项要件进行协商的行为过程。

4. 国际商务谈判的特点（与一般贸易谈判比）：

（一）共性

- （1）经济利益——谈判目的
- （2）经济利益——谈判主要评价指标
- （3）价格——谈判的核心

（二）特殊性

- （1）交易的商洽和涉外活动，有较强的政策性
- （2）按国际惯例办事
- （3）内容广泛
- （4）影响谈判的因素复杂多样

5. 按照谈判中双方所采取的态度与方针来划分的影响因素：

- （1）今后与对方继续保持业务关系的可能性
- （2）对方的谈判实力与己方谈判实力的对比
- （3）该笔交易的重要性
- （4）谈判在人力、物力、财力和时间方面的限制

6. 我国国际商务谈判的基本原则：

- （1）平等互利原则
- （2）灵活机动原则
- （3）友好协商原则
- （4）依法办事原则

7. 国际商务谈判的基本程序

- （1）准备阶段
- （2）开局阶段
- （3）正式谈判阶段
- （4）签约阶段

8. 准备阶段：

- （1）对谈判环境因素的分析
- （2）信息的收集
- （3）目标和对象的选择
- （4）谈判方案的制订
- （5）模拟谈判

9. PRAM 谈判模式的构成

- （1）制定谈判计划（Plan）
- （2）建立关系（Relationship）
- （3）达成使双方都能接受的协议（Agreement）
- （4）协议的履行与关系维持（Maintenance）

四、配套练习题

- 1、中国成为世界贸易组织正式成员的准确日期是（ ）
 - A 、2000 年 11 月 12 日
 - B 、2000 年 12 月 11 日
 - C 、2001 年 11 月 12 日
 - D 、2001 年 12 月 11 日
- 2、到 2014 年底，中国已成为世界贸易组织正式成员达（ ）
 - A 、12 年
 - B 、13 年
 - C 、14 年
 - D 、15 年
- 3、美国谈判协会会长杰德勒·尼尔龙伯格表达了“谈判的定义最为简单，而涉及的范围最为广泛”的观点的书是（ ）
 - A 、《谈判人》
 - B 、《终极谈判策略》
 - C 、《贸易洽谈技巧》
 - D 、《谈判的艺术》
- 4、以下选项中，属于谈判合同必不可少的程序是（ ）
 - A 、询盘
 - B 、发盘
 - C 、递盘
 - D 、还盘
- 5、下列选项不属于国际商务谈判与一般贸易谈判共性的是（ ）
 - A 、以经济利益为目的
 - B 、影响谈判的因素复杂
 - C 、以价格作为谈判核心
 - D 、以经济利益作为谈判的主要评价指标
- 6、PRAM 谈判模式中的“M”是指（ ）
 - A 、建立关系
 - B 、维持关系
 - C 、达成谈判协议
 - D 、制定谈判计划
- 7、以下选项中，属于谈判合同必不可少的程序是（ ）
 - A 、询盘
 - B 、发盘
 - C 、递盘
 - D 、还盘
- 8、“有理、有利、有节”。这种做法集中体现了国际商务谈判中的（ ）

A 、平等互利原则

B 、灵活机动原则

C 、依法办事原则

D 、友好协商原则

9、“重合同、守信用”集中体现了国际商务谈判中的（ ）

A 、平等互利原则

B 、灵活机动原则

C 、友好协商原则

D 、依法办事原则

10、下列选项不属于国际商务谈判与一般贸易谈判共性的是（ ）

A 、以经济利益为目的

B 、影响谈判的因素复杂

C 、以价格作为谈判核心

D 、以经济利益作为谈判的主要评价指标

[参考答案]：DBDBB BBDAB