

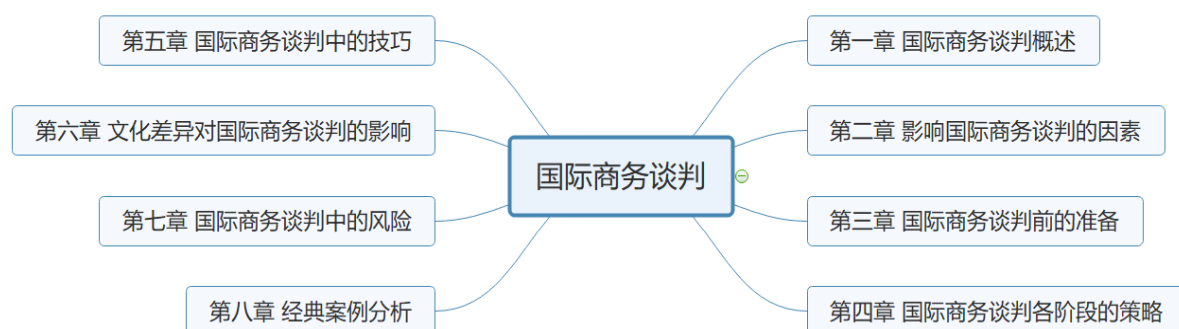
国际商务谈判第九节课官方笔记

目录

- 一、 课件下载及重播方法
- 二、 本章/教材结构图
- 三、 本章知识点及考频总结
- 四、 配套练习题
- 五、 其余课程安排

一、 课件下载及重播方法

二、 教材节构图



三、 本章知识点及考频总结

(一) 选择题 (共 9 道)

1. 谈判人员应具备的基本观念：忠于职守、平等互惠的观念、团队精神。
2. 商务谈判人员的最佳年龄一般在 30-55 岁。
3. 一名商务谈判工作者应该是全能型专家，应当具备“T”形知识结构,不仅在横向方面具有广博的知识面,而且在纵向方面也要有较深的专门学问。

- 4.根据专业知识的需要,一支谈判队伍应包括：技术人员、商务人员、法律人员、财务人员、翻译人员、谈判领导人员、记录人员。
- 5.在国际商务谈判中,语言翻译是双方沟通的桥梁，起到“润滑剂”的作用。
- 6.谈判人员的培训包括：社会的培养、企业的培养、自我培养。
- 7.企业对谈判人员的培养必须是有意识、有系统的培养过程 ,通常包括四个阶段：打好基础、亲身示范、先交小担、再加重担。
- 8.自我培养可通过四种方法进行：博览、勤思、实践、总结。
- 9.按照谈判者让步的程度,谈判风格可以划分为三种模式：强有力型、软弱型、多合作型。

(二) 主观题 (共 10 道)

1. 简述谈判队伍的人员层次及其分工。

一、谈判队伍的人员包括三个层次。

- 1、谈判小组的领导人或首席代表，即案例中本公司驻美国分公司的经理。
- 2、懂行的专家和专业人员，即案例中的山本太郎。
- 3、谈判必需的工作人员，即案例中的翻译。

二、谈判人员的分工。不同的谈判内容又要求谈判人员承担不同的任务，并且处于不同的谈判位置。

1、技术条款的分工。

在进行技术条款谈判时，应以技术人员为主谈人，其他的商务人员、法律人员等处于辅谈的位置。

2、合同法律条款的分工。

在涉及合同中某些专业性法律条款的谈判时，应以法律人员作为主谈人，其他人员为辅谈。

3、商务条款的分工。

在进行商务条款的谈判时，要以商务谈判人员为主谈人，技术人员、法律人员及其他人员处于辅谈地位。

2.简述谈判人员应如何进行配合。

(1) 所谓谈判人员的配合是指谈判中成员之间的语言及动作的互相协调、互相呼应。

(2) 主谈可以说是谈判小组与对方进行谈判的意志、力量和素质的代表着，是谈判工作能否达到预期目标的关键性人物。

(3) 主谈与辅谈之间分工明确、配合默契，在主谈发言时，自始至终都应得到所有辅谈的支持。(4) 谈判小组内部人员之间的配合，不是一朝一夕能够协调起来的，需要长期的磨合。

(5) 总之，一支谈判队伍，其成员素质良好且相互配合协调，是成功谈判的基础。

3.开展商务谈判前主要应收集哪些信息？

市场信息、有关谈判对手的资料、科技信息、有关政策法规、金融方面的信息和有关货单、样品的准备。

4.如何对收集到的信息进行处理？

对谈判信息资料的处理主要有两个环节：一是对资料的整理与分类；二是对信息资料的交流与传递。

5.美国人在谈判中的价值观是怎样的？

(1) 美国人具有较强的客观性；在国际商务谈判时强调“把人和事区分开来”，感兴趣的主要是实质性问题。

(2) 北美文化的时间观念很强，对美国人来说时间就是金钱。

(3) 美国社会奉行平等主义价值观，对利润的划分较为公平。

6.美国商人的谈判风格是什么？

(1) 自信乐观，开朗幽默

(2) 直截了当，干脆利落

(3) 态度诚恳，就事论事

(4) 重视效率，速战速决

(5) 具有极强的法律意识，律师在谈判中扮演着重要角色

(6) 喜欢全线推进式的谈判风格

(7) 重视细节，讲究包装

7.日本商人的主要谈判风格有哪些？

(1) 讲究礼仪；

(2) 注重人际关系；

(3) 等级观念强；

(4) 工作认真有耐心；

(5) 精明自信且勤奋。

8.中国商人在与日本商人谈判时应注意什么？

(1) 要具备敏锐的判断力；

(2) 要耐心等待回复；

(3) 不当面和公开批评；

(4) 切忌妄下最后通牒。

9.我国商人在与北欧商人谈判时应注意什么？

(1) 应考虑如何与其配合。

(2) 讲究礼貌，在与外国人交往中也最讲礼仪。

(3) 不喜欢无休止的讨价还价，他们希望对方的公司在市场上是优秀的

(4) 在北欧，代理商的地位很高，必须时刻牢记这些代理商和中间商。

(5) 北欧人较为朴实，工作之余的交际较少。

(6) 北欧人普遍喜欢饮酒，为了公众利益，北欧国家都制定了严厉的饮酒法。

(7) 北欧人特别是瑞典人在商业交际中往往不太准时,不要太计较

10.使外汇风险消失的对策都有什么？

(1) 平衡法。平衡法可分为单项平衡法和综合平衡法两种。

(2) 人民币计价法。如果在国际商务活动的结算中，能够争取到以人民币作为计价货币，我方直接收付的都是人民币，就不存在与外币的兑换折算问题。

(3) 易货交易法。如交易双方达成协议，在一定的时间内对等地从对方购买相同金额的货物或劳务，并用同一种货币进行清算，这就可以完全消除外汇风险。这是由于双方都保持着进出口平衡，又都用同一种货币（如人民币或美元等）计价。

四、配套练习题

1. 一般而言，一支谈判队伍不应包括（ ）

A:政府官员

B:技术人员

C:财务人员

D:法律人员

2.技术人员属于谈判队伍的（ ）

A:第一层次

B:第二层次

C:第三层次

D:第四层次

3. 与东方文化相比，英美文化更（ ）

A:偏好形象思维

B:偏好综合思维

C:注重统一

D:强调公平

4. 以下各项中，属于美国人的谈判风格的是（ ）

A:经常迟到

B:偏爱横向式谈判

C:喜欢“一揽子交易”

D:注意商业与外交的历史关系

5. 在谈判方案上喜欢搞全盘平衡的“一揽子交易”的是（ ）

A:中国人

B:美国人

C:韩国人

D:德国人

6.通过减少损失发生的机会来对付风险的措施称为

A:转移风险

B:自留风险

C:完全回避风险

D:风险损失的控制

7. 套期保值者根据现货交易情况，先在期货市场上建立多头交易地位，然后再以卖出期货合同进行平仓的做法叫（ ）

A:卖期保值

B:买期保值

C:掉期交易

D:期权交易

8. 以下各项中，不属于银行担保的是（ ）

A:投标保证书

B:履约保证书

C:预付款担保

D:财产保险

[参考答案]：ABDCB DBD

五、其余课程安排