**这节课的定位**：复习前面七章，但由于时间关系和课程安排的问题，前面8讲并没有完完全全涵盖整本书的内容，很多琐碎的小知识点没有讲到。这节课在复习的同时，顺便通过案例分析把前面没有讲到或者没有过多强调的部分捡一捡，让你的知识储备尽量更全面。

**案例分析题**：给你一段材料，一个案例，再给你出几道跟这个案例有关的题，相当于对前七章知识的一个综合应用，涉及到哪个知识点你就答那个知识点。他跟简答题的区别是，简答题是直接问你，你直接答。影响国际商务谈判的因素？名词解释汇率风险。案例分析是让你在审题和答题之间加入了一个思考的过程，思考应该答那个知识点。但无论是哪个知识点，都逃不出前七章，现在来屡一下前七章内容。

第一章：讲了概念、特点、种类、基本原则、基本程序。

第二章：环境因素、法律因素、心理因素。不太会考案例分析。

第三章：人员的组织与管理，谈判前的信息准备、谈判目标的确定、谈判方案的制订。

第四章：策略概述，开局阶段、报价阶段、磋商阶段、成交阶段、处理僵局。

第五章：听、问、答、叙、看、辩、说服

第六章：影响谈判风格的文化因素、美洲、欧洲、亚洲、大洋洲

第七章：风险分析、预见与控制、规避风险的手段

**第三章**

**1.个体素质**

作为谈判个人，你需要具备什么条件

基本观念：忠于职守，平等互惠的观念，团队精神

基本知识：T型结构。助记：横向：法律供求价格变，技术惯例有习惯，业务知识很广泛。纵向：商生谈语企心对。

心理素质：清醒、会说、坚定、灵活

年龄结构：30-55岁

**2.群体构成**

构成原则：确定组织规模、赋予资格、分工明确、节约原则。

组织结构：商机发财领饭路（商技法财领翻录）

分工配合：三个层次——领导人或首席代表即主谈人、懂行的专家和专业习惯、必需的工作人员。

**3.管理**

……

**案例1**

从材料中能看出的信息：一支谈判队伍中有包括各种专业领域的人，有外语专业负责翻译的，有财务专业负责商务条款的。所以考查的是第三章第一节谈判班子的组织结构。显然这里想重点强调的是翻译。

1.翻译的工作性质。翻译的作用。

2.“结合案例”就是把案例里面的有关信息嵌入你的答案中，让案例与你的答案有一定的关联度。实际上是问了两个问题，层次和分工。

**分工**：在一般的商务活动中，所需的专业知识大体上可概括为四方面：有关工程技术的知识；有关价格、交货、支付、风险等商务方面的知识；有关合同权利义务等法律方面的知识；语言翻译方面的知识。而根据条款的不同，应该派不同专业的人作为主谈人。

3.解释什么是谈判人员的配合，说白了就是主谈人与辅谈人的配合；主谈人的地位；强调辅谈人的作用；通过长期合作建立默契；总结。

**案例2**

案例信息：谈判前的准备。通过各种蛛丝马迹判断出中国人在当时的状况和可能的需求，然后据此设计产品，最后一举中标。总结一句话：决胜千里得益于运筹帷幄，凡事预则立，不预则废。

3.对资料的整理与分类包括：对资料的评价、筛选、分类和保存。

**第七章**

**汇率风险**：在较长的付款期内，由于汇率变动而造成结汇损失的风险；或指一个组织、经济实体或个人的以外币计价的资产与负债，由于汇率变化而引起的价值上涨或下降的可能。

**交易结算风险**：以外币计价结算的问题，如合同签订时的汇率与实际交易结算时的汇率不一致，就有可能产生外汇风险的损失。

**外汇买卖风险**：银行在买卖外汇时面临着本国货币与外币的兑换而产生的外汇风险。

**会计风险**：当企业对拥有的外币债权和债务必须进行会计处理时，若外币债券与债务入账时与最终结算时的汇率不同，就产生账面上的损益差异。

**利率风险**：由于各种商业贷款利率的变动而可能给当事人带来损益的风险。