

線路出版
商戰系列

安紀芳 著

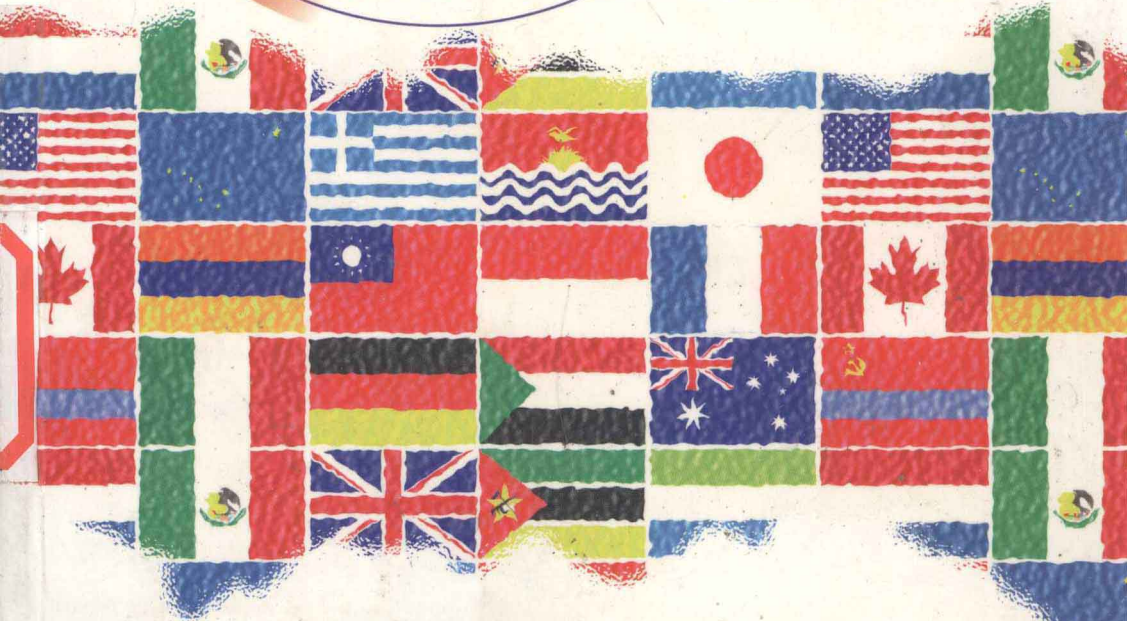
International Negotiation

談判

無國界

理性解決問題

合法巧取豪奪



作者 安紀芳
 出版社 絲路出版社
 地址 台北市(10638)信義路三段134巷94號1樓
 電話 02-2704-1123
 傳真 02-2755-5305
 郵撥 13608362 絲路出版社
 發行部地址 台北縣中和市宜安路1巷12號
 電話 02-2947-9008
 傳真 02-2947-9010
 電腦排版 墨閣文化有限公司
 電話 02-8773-4505
 初版 1998年4月
 定價 新台幣二〇〇元

行政院新聞局局版台業字第四一二八號 版權所有·翻印必究
 本書取材於絲路出版社 國貿談判，彙整新資料，重新編著。
 (缺頁、破損、倒裝 請寄回更換)

國立中央圖書館出版品預行編目資料

談判無國界 / 安紀芳著；
 -- 初版. -- 台北市:絲路, 1998〔民87〕
 面；公分. -- (經營管理叢書；59)
 ISBN 957-787-110-0 (平裝)

1. 商業談判
2. 談判 (心理學)

前言	你不能不談判	11
第1章	什麼是國際談判	15
	談判的要素	
	談判是什麼	
第2章	面臨國際談判的心得	27
	關於文化差異的問題	
	關於談判的語言問題	
第3章	各民族談判方式分析	37
	<u>美國</u> 人的談判方式	
	<u>德國</u> 人的談判方式	
	<u>法國</u> 人的談判方式	
	<u>英國</u> 人的談判方式	
	<u>北歐</u> 人的談判方式	
	<u>東歐</u> 人的談判方式	
	<u>日本</u> 人的談判方式	
	<u>阿拉伯</u> 人式的談判方式	
	<u>香港</u> 人的談判方式	
	共產國家的談判方式	
	<u>大陸</u> 式談判	

第4章	準備階段	61
	準備計畫的重點	
	<u>泰佛得公司</u> 的範例	
第5章	開始階段	77
	交換開場白	
	語言之外的問題	
	<u>泰佛得案例</u> ·第一幕	
第6章	磋商階段	103
	磋商階段的陷阱	
	<u>泰佛得案例</u> ·第二幕	
第7章	糾紛階段	117
	在糾紛階段應該回到基礎	
	<u>泰佛得案例</u> ·第三幕	
第8章	成功的條件	135
	確認協議事項	
	談判時應遵守與應避免的事情	
	你是優良的談判人才嗎？	
第9章	談判的英語	151
	談判語言的微妙差異	

一百五十種有效的表達方式

Opening Stage (談判開始階段)

Bargaining Stage (磋商階段)

Complication Stage (糾紛階段)

Agreement Stage (同意階段)

第10章 商戰必備英語 165

會面

吸引對方注意

進入會談正題

滿足感

結束

繼續追蹤

正式會議

質詢

提案

反對

贊成

會議結束

寒暄

交涉開始

交涉主題

雙向溝通

促成交易

議價

折衷

變招

第11章

簡明國貿條件

205

EXW-工廠交貨條件

FCA-指定地點交貨條件

FAS-船邊交貨條件

FOB-船上交貨條件

CFR-包括成本及運費之交貨條件

CIF-包括成本、保險和運費在內之交貨條件

CPT-包括成本和運費支付至所指定交貨地點
之交貨條件

CIP-包括成本、運費、保險費支付至所指定
交貨地點之交貨條件

DAF-境邊交貨價之交貨條件

DES-到岸船上交貨價之交貨條件

DEQ-碼頭交貨價之交貨條件

DDP-貨物……稅付訖交貨價之交貨條件

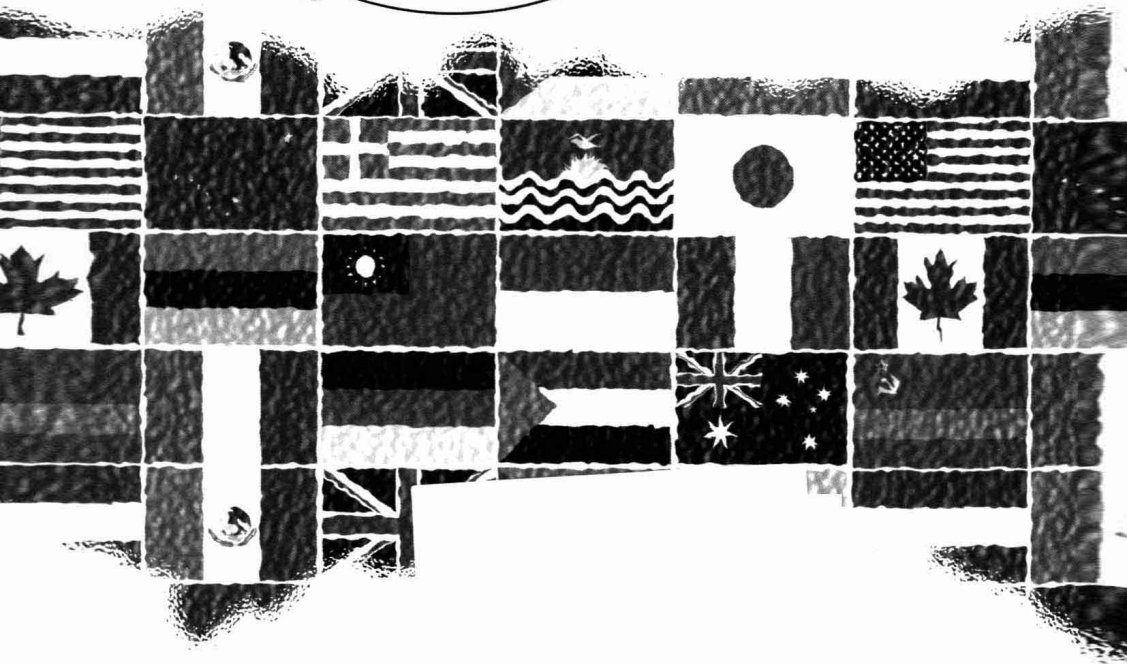
DDU-貨物……稅未付訖交貨價之交貨條件

International Negotiation

談判

無國界

經營管理叢書
安紀芳 著





Silk
Road

丝路出版

Silk
Road

Silk
Road

Silk
Road

Silk
Road

Silk
Road

Silk
Road

前言	你不能不談判	11
第1章	什麼是國際談判	15
	談判的要素	
	談判是什麼	
第2章	面臨國際談判的心得	27
	關於文化差異的問題	
	關於談判的語言問題	
第3章	各民族談判方式分析	37
	<u>美國</u> 人的談判方式	
	<u>德國</u> 人的談判方式	
	<u>法國</u> 人的談判方式	
	<u>英國</u> 人的談判方式	
	<u>北歐</u> 人的談判方式	
	<u>東歐</u> 人的談判方式	
	<u>日本</u> 人的談判方式	
	<u>阿拉伯</u> 人式的談判方式	
	<u>香港</u> 人的談判方式	
	共產國家的談判方式	
	<u>大陸</u> 式談判	

第4章	準備階段	61
	準備計畫的重點	
	<u>泰佛得公司的範例</u>	
第5章	開始階段	77
	交換開場白	
	語言之外的問題	
	<u>泰佛得案例·第一幕</u>	
第6章	磋商階段	103
	磋商階段的陷阱	
	<u>泰佛得案例·第二幕</u>	
第7章	糾紛階段	117
	在糾紛階段應該回到基礎	
	<u>泰佛得案例·第三幕</u>	
第8章	成功的條件	135
	確認協議事項	
	談判時應遵守與應避免的事情	
	你是優良的談判人才嗎？	
第9章	談判的英語	151
	談判語言的微妙差異	

一百五十種有效的表達方式

Opening Stage (談判開始階段)

Bargaining Stage (磋商階段)

Complication Stage (糾紛階段)

Agreement Stage (同意階段)

第10章 商戰必備英語

165

會面

吸引對方注意

進入會談正題

滿足感

結束

繼續追蹤

正式會議

質詢

提案

反對

贊成

會議結束

寒暄

交涉開始

交涉主題

雙向溝通

促成交易

議價

折衷

變招

第11章

簡明國貿條件

205

EXW-工廠交貨條件

FCA-指定地點交貨條件

FAS-船邊交貨條件

FOB-船上交貨條件

CFR-包括成本及運費之交貨條件

CIF-包括成本、保險和運費在內之交貨條件

CPT-包括成本和運費支付至所指定交貨地點
之交貨條件

CIP-包括成本、運費、保險費支付至所指定
交貨地點之交貨條件

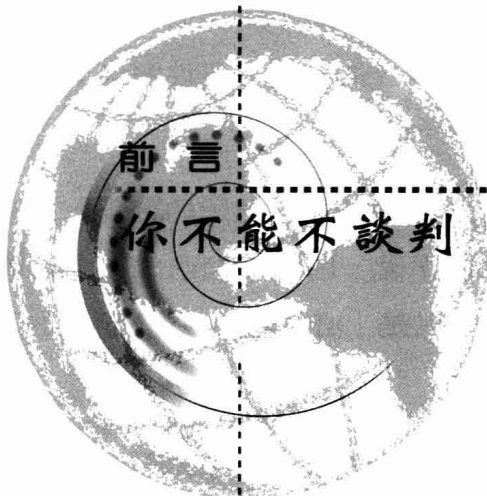
DAF-境邊交貨價之交貨條件

DES-到岸船上交貨價之交貨條件

DEQ-碼頭交貨價之交貨條件

DDP-貨物……稅付訖交貨價之交貨條件

DDU-貨物……稅未付訖交貨價之交貨條件



前 言

你 不 能 不 谈 判