

<<国际商务谈判>>

图书基本信息

书名：<<国际商务谈判>>

13位ISBN编号：9787111389071

10位ISBN编号：7111389077

出版时间：2012-7

出版时间：机械工业出版社

作者：（美）列维奇，（美）桑德斯，（美）巴里 著，程德俊 译注

页数：259

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：<http://www.tushu007.com>

<<国际商务谈判>>

内容概要

现实生活中，谈判无处不在。

谈判能力是一种可以横向和纵向发展自己的能力，这种能力不仅可以通过漫长的社会经验来获得，也必须有一定的理性认识做基础。

罗伊J.列维奇、戴维M.桑德斯、布鲁斯·巴里编著的《国际商务谈判（英文版·原书第5版）》采用循序渐进、图形和案例相结合的方法，对谈判的基本原理、过程、框架、谈判者的特征、跨文化的谈判过程以及冲突的解决等问题进行了透彻的阐述。

《国际商务谈判（英文版·原书第5版）》适用人群很广泛，包括高等院校工商管理专业和贸易类专业师生、企业中高层管理者、商业人士、政府官员和行政管理人员，以及希望提高自己谈判能力的各界人士。

<<国际商务谈判>>

作者简介

布鲁斯·巴里 (Bruce

Barry)，美国范德堡大学管理学和社会学教授，其关于谈判学、影响力、权力与公平的研究发表在大量的学术期刊和书籍上。

巴里教授曾担任国际冲突管理协会主席和国际冲突管理学院管理系主任。

罗伊J.列维奇 (Roy

J.Lewicki)，美国俄亥俄州立大学费雪商学院院长，管理学和人力资源教授。

曾主持和编辑32部著作，并发表了大量的学术论文。

列维奇教授曾担任国际冲突管理协会主席，以其在谈判和冲突解决教学领域所做出的贡献而荣膺组织行为教育学会授予的第1届戴维·布拉德福杰出教育奖。

戴维M.桑德斯 (David

M.Saunde)，加拿大皇后大学商学院院长，自2003年加入皇后大学后开始引领学校走向国际化，开设了两项独立的MBA项目和一系列硕士课程，加强了与欧洲、亚洲和南美洲顶尖商学院的网络联系。

与人合著了若干有关谈判、冲突解决以及反映雇员心声和组织公平方面的著作与文献。

桑德斯教授目前是中欧国际商学院以及欧洲管理发展基金会的董事会成员。

<<国际商务谈判>>

书籍目录

- 导读
- 作者简介
- 前言
- 致谢
- 第1章 谈判的本质
 - 1.1 关于《国际商务谈判（英文版.原书第5版）》的阐述形式和方法
 - 1.2 卡特夫妇
 - 1.3 谈判情境的特征
 - 1.4 互赖关系
 - 1.5 相互调整
 - 1.6 价值索取和价值创造
 - 1.7 冲突
 - 1.8 有效的冲突管理
 - 1.9 《国际商务谈判（英文版.原书第5版）》各章概要
- 第2章 分配式谈判的战略和战术
 - 2.1 分配式谈判情境
 - 2.2 战略性任务
 - 2.3 谈判中所持立场
 - 2.4 承诺
 - 2.5 结束谈判
 - 2.6 硬式棒球法
- 第3章 整合式谈判的战略和战术
 - 3.1 整合式谈判的重要性
 - 3.2 整合式谈判过程的概述
 - 3.3 整合式谈判的主要步骤
 - 3.4 促成整合式谈判成功的因素
- 第4章 谈判战略和制订谈判计划
 - 4.1 目标——制定谈判战略的依据和核心
 - 4.2 战略——实现目标的总体计划
 - 4.3 理解谈判流程：谈判的各个阶段
 - 4.4 战略实施准备：计划过程
- 第5章 感知、认知与情绪
 - 5.1 感知
 - 5.2 框架的确定
 - 5.3 谈判中的认知偏差
 - 5.4 管理谈判中的错误感知和认知偏差
 - 5.5 情绪、情感与谈判
- 第6章 沟通
 - 6.1 谈判中沟通些什么
 - 6.2 人们在谈判中如何沟通
 - 6.3 如何改善谈判中的沟通
 - 6.4 考虑谈判结束阶段的特别沟通
- 第7章 发现和运用权力
 - 7.1 为什么权力对谈判者如此重要
 - 7.2 权力的定义

<<国际商务谈判>>

- 7.3 权力的来源——人们如何获取权力
- 7.4 与权力较强的一方谈判
- 第8章 谈判中的伦理问题
 - 8.1 伦理困境实例
 - 8.2 “伦理”的含义是什么以及为何伦理在谈判中非常重要
 - 8.3 谈判中会出现何种伦理行为问题
 - 8.4 为何要使用欺骗策略：动机和效果
 - 8.5 谈判者如何应对对方的欺骗策略
- 第9章 谈判中的关系
 - 9.1 已有谈判研究在关系情境下的适用性
 - 9.2 管理关系谈判的关键要素
- 第10章 多方谈判与团队谈判
 - 10.1 多方谈判的本质
 - 10.2 管理多方谈判
- 第11章 国际谈判与跨文化谈判
 - 11.1 国际谈判：艺术性和科学性
 - 11.2 究竟是什么令国际谈判如此不同
 - 11.3 概念化文化与谈判
 - 11.4 文化对谈判活动的影响：管理角度
 - 11.5 文化敏感度高的谈判策略
- 第12章 谈判中的最佳实践
 - 12.1 准备充分
 - 12.2 对谈判的基本结构进行分析
 - 12.3 研究最佳替代方案
 - 12.4 随时准备中止谈判
 - 12.5 抓住谈判的主要矛盾
 - 12.6 牢记无形因素的存在
 - 12.7 积极管理联盟
 - 12.8 享用并维护声誉
 - 12.9 牢记理性与公正是相对的
 - 12.10 不断学习经验教训
- 参考文献

<<国际商务谈判>>

编辑推荐

罗伊J.列维奇、戴维M.桑德斯、布鲁斯·巴里编著的《国际商务谈判（英文版·原书第5版）》《谈判学》（原书第6版）的简略版本。

出版《国际商务谈判（英文版·原书第5版）》的目的在于以一种简明扼要的形式把谈判的核心概念呈现给读者。

在一些短期学术课程、执行性教育计划或者作为参考材料，教师迫切需要这样一本简略版的教材。

《国际商务谈判（英文版·原书第5版）》适用于谈判、劳资关系、冲突管理和人力资源管理课程。

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:<http://www.tushu007.com>