第一图书网, tushu007.com

<<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：9787121065095

10位ISBN编号：7121065096

出版时间：2008-6

出版时间：电子工业出版社

作者：田玉来 编

页数：252

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

内容概要

《全国高等职业教育规划教材·国际贸易专业：国际商务谈判》从谈判的基本特点入手，循序渐进地导入国际商务谈判的基本内容，具体介绍了国际商务谈判概要、国际商务谈判准备、国际商务谈判过程、国际商务谈判主要技巧、国际商务谈判主要策略、国际商务谈判语言沟通和其他国际商务谈判的常识，最后以生动的国际商务谈判案例作为结尾。
《全国高等职业教育规划教材·国际贸易专业：国际商务谈判》结合国际商务谈判理论，从实战角度出发，介绍实用的谈判技巧和策略。
《全国高等职业教育规划教材·国际贸易专业：国际商务谈判》理论精练，突出国际商务谈判实务，注重学生的操作能力和实践能力的培养，可作为高等职业院校、本科院校举办的二级职业学院和民办高校的国际贸易专业和工商管理类各专业的教材或参考书；也可作为企业营销与管理人员学习谈判知识的参考用书。

<<国际商务谈判>>

书籍目录

第1章 导论1.1 谈判的含义与特点1.1.1 谈判的含义1.1.2 谈判的特点1.2 谈判的要素和类型1.2.1 谈判的要素1.2.2 谈判的主要类型1.3 现代谈判理论1.3.1 谈判需要理论1.3.2 原则谈判理论1.3.3 博弈论在谈判中的应用本章小结思考与练习实训第2章 国际商务谈判概要2.1 国际商务谈判的概念与特征2.1.1 国际商务谈判的概念2.1.2 国际商务谈判的特征2.2 国际商务谈判的程序与模式2.2.1 国际商务谈判的程序2.2.2 国际商务谈判的模式2.3 国际商务谈判的原则与风险2.3.1 国际商务谈判的原则2.3.2 国际商务谈判的风险2.3.3 国际商务谈判风险的规避手段本章小结思考与练习实训第3章 国际商务谈判准备3.1 国际商务谈判的背景调查3.1.1 背景调查的重要性3.1.2 背景调查的内容3.1.3 背景调查的手段3.2 国际商务谈判的组织装备3.2.1 谈判人员的基本素质3.2.2 谈判组织的构成3.2.3 谈判组织的管理3.3 国际商务谈判的时空选择3.3.1 谈判时间的选择3.3.2 谈判场景的布置3.3.3 物质条件的准备3.4 国际商务谈判方案的制定3.4.1 制定谈判方案的基本要求3.4.2 谈判方案的制定3.4.3 谈判方案的撰写3.5 模拟谈判3.5.1 模拟谈判的概念和意义3.5.2 模拟谈判的形式本章小结思考与练习实训第4章 国际商务谈判过程4.1 开局阶段4.1.1 营造谈判气氛4.1.2 相互交换意见4.1.3 开场陈述4.1.4 开局阶段的总结4.2 报价阶段4.2.1 报价的原则4.2.2 报价的顺序4.2.3 报价的方式4.3 磋商阶段4.3.1 磋商阶段的主要任务4.3.2 磋商阶段的特征4.4 终结阶段4.4.1 谈判的总结4.4.2 最后的让步4.4.3 谈判的结果4.5 国际贸易合同4.5.1 国际贸易合同条款4.5.2 国际贸易合同签订的条件4.5.3 国际贸易合同签订的基本要求本章小结思考与练习实训第5章 国际商务谈判主要技巧第6章 国际商务谈判主要策略第7章 国际商务谈判语言沟通第8章 国际商务谈判礼仪第9章 国际商务谈判中的文化差异及谈判风格第10章 国际商务谈判案例分析参考文献

章节摘录

第1章 导论 【学习目标】 ▲知识目标 ◎了解谈判的特点 ◎理解谈判的含义 ◎掌握谈判的构成要素 ◎掌握谈判的主要类型 ▲技能目标 ◎会灵活运用谈判的需要理论分析谈判活动 谈判实际上包含“谈”和“判”两个紧密联系的环节，谈是指双方或多方之间的沟通和交流，判就是决定一件事情。
只有在沟通和交流的基础之上，了解对方的需要和内容，才能够做出相应的决定。
也就是说，谈判是让别人支持我们，并从对方那里获得我们所想得到的结果的过程。
1.1 谈判的含义与特点 要正确认识谈判，有效从事商务活动，就要对谈判的内涵进行深入的了解。
1.1.1 谈判的含义 1. 谈判是我们工作和生活的组成部分 在现代社会中，可以说到处都充满着谈判，小到购物的讨价还价，大到国家外交事务的交涉，都属于谈判活动。
谈判已经成为我们工作和生活不可缺少的一部分。
无论是人与人之间，还是国与国之间，互相交往、改善关系、协商问题的最佳沟通方式就是谈判。
【案例1.1】 顾客：“这件上衣卖多少钱？
” 售货员：“这件上衣非常漂亮，只卖200元。
” 顾客：“200元？
这也太贵了，你看看这上面还有线头，我看只值50元。
” 售货员：“啊呀，我的成本不止50元！
如果你真想买，就120元拿去。
” 顾客：“80元，大家都不吃亏，怎么样？
” 售货员：“你砍价也太凶了，总得给我点利润吧，110元如何？
” 顾客：“100元，这是最高价了，不卖就算了！
” 售货员：“你真会买东西！
”

第一图书网, tushu007.com

编辑推荐

本系列教材特点：　工学结合——教材体系突出教学过程的实践性、开放性和职业性，强化职业能力培养。

校企联手——教材内容兼顾职业资格考证，提升岗位竞争能力。

案例贴切——教材案例贴近实际，缩短学生校内学习与实际工作的距离。

资源丰富——教材配有电子教案、参考答案等数学资源，免费下载，方便教学。

作者优秀——来自一线的“双师型”骨干教师，倾力打造实用型精品教材。

第一图书网, tushu007.com

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