

<<国际商务谈判实务>>

图书基本信息

书名：<<国际商务谈判实务>>

13位ISBN编号：9787301105849

10位ISBN编号：7301105843

出版时间：2006-6

出版时间：北京大学出版社

作者：韩玉珍

页数：267

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>

<<国际商务谈判实务>>

内容概要

本教材是结合作者多年的教学经验和对国际商务谈判领域的深入研究编写而成的。

主要包括：商务谈判的概念、类型和程序，商务谈判前的准备，谈判心理行为，谈判的策略与技巧，谈判的肢体语言以及谈判的礼仪、礼节等。

概括起来，该书的写作着重突出以下特点：（1）重新。

本教材既学习借鉴了国内外著作的精华，又参考借鉴了最新研究成果的新内容、新力作，力求突破单纯介绍理论的传统模式，侧重于将各种理论和实际工作中的案例进行融合、归纳、集成，形成一个比较完整的理论与实践有机融为一体的体系，具有较强的科学性、系统性、实用性和超前性。

（2）重特。

本教材在体例上具有独特的特点，重视案例教学和技能实训，将学习、探究、实训、拓展有机结合，使学生在知识学习的同时，提高自主学习的能力。

（3）重用。

本教材注重实用性，力求在内容的介绍上让复杂的问题简单化、枯燥的原理形象化、零散的问题系统化。

本教材既可作为高等职业院校、成人高等院校、普通高等院校学生的教材，也适合作为企业、公司及各类管理人员学习商务谈判知识和参加继续教育培训的教材。

<<国际商务谈判实务>>

作者简介

韩玉珍，女，教授，原国家经贸委“十一”期间工商管理培训“国际商务”教学研究组组长，北京市中青年骨干教师，北京市经济管理干部学院经贸系系主任，院特聘教师。近年来出版著作、教材、论文四十余项，其中由首都经济贸易大学出版社出版的《国际金融》被北京市确定为精

<<国际商务谈判实务>>

书籍目录

第一章 商务谈判概述 第一节 商务谈判的基本特点 一、商务谈判以获得经济利益为目的 二、商务谈判以价值谈判为核心 三、商务谈判注重合同条款的严密性与准确性 第二节 商务谈判的基本原则 一、尽量扩大总体利益 二、善于营造公开、公平、公正的竞争局面 三、明确目标,善于妥协

第二章 商务谈判的类型与过程 第一节 商务谈判的类型 一、按目标分类 二、按交易地位分类 三、按所属部门分类 四、按谈判地点分类 五、按谈判内容分类 第二节 商务谈判的过程 一、摸底阶段 二、报价阶段 三、磋商阶段 四、交易达成阶段

第三章 商务谈判前的准备 第一节 商务谈判的信息准备 一、信息准备的重要性 二、信息的功能与特性 三、收集信息的原则及内容 四、如何收集信息 五、怎样整理信息资料 第二节 商务谈判的人员准备 一、人员准备的重要性 二、如何筛选谈判人员 三、谈判组织形式 第三节 商务谈判目标对象的选择和调查 一、确定谈判目标 二、调查的内容与要求 第四节 商务谈判计划的制定 一、制定谈判计划的意义 二、制定谈判计划的要求 三、制定谈判计划的内容

第四章 商务谈判心理 第一节 研究和掌握商务谈判心理 一、商务谈判心理的概念 二、商务谈判心理的特点 三、研究和掌握商务谈判心理活动的意义 第二节 商务谈判需要与动机 一、商务谈判需要 二、商务谈判动机 第三节 商务谈判人员的心理特征 一、能力 二、性格 三、气质 第四节 商务谈判心理策略 一、谈判开局 二、讨价还价 三、突破僵局 四、情绪策略 五、争取双赢 第五节 商务谈判人员应具备的心理素质 一、自信心 二、诚意 三、耐心 四、情绪的管理与调控 五、挫折的防范与应对

第五章 商务谈判策略与技巧 第一节 商务谈判策略 一、互利型谈判策略 二、对我方有利型谈判策略 三、怎样识破谈判中的阴谋诡计 第二节 商务谈判技巧 一、提问技巧 二、回答技巧 三、说服技巧 四、怨言的处理方法 五、示范的技巧 六、电话洽谈技巧

第六章 商务谈判的肢体语言 第一节 肢体语言概述 一、肢体语言的特点 二、肢体语言的作用 第二节 商务谈判中的肢体语言 一、面部动作“语言” 二、眼睛动作“语言” 三、眉毛动作“语言” 四、嘴巴动作“语言” 五、腿部动作(下肢)“语言” 六、上肢动作“语言” 七、腰部动作“语言” 八、其他姿势的“语言”

第七章 商务谈判的礼仪、礼节 第一节 商务谈判的礼仪 一、迎送礼仪 二、会谈礼仪 三、参观礼仪 四、宴请礼仪 五、馈赠礼仪 六、信函礼仪 第二节 商务谈判的礼节 一、交际的一般礼节 二、见面时的礼节 三、称呼的礼节 四、递接名片的礼节 五、电话联系的礼节 六、服饰礼节 第三节 世界各地的谈判风格 一、美国人的谈判风格 二、日本人的谈判风格 三、欧洲人的谈判风格 四、其他地区人的谈判风格

参考文献

<<国际商务谈判实务>>

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>