

<<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：9787310030125

10位ISBN编号：7310030125

出版时间：2008-9

出版时间：南开大学出版社

作者：汤秀莲

页数：348

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

《国际商务谈判（第2版）》分为四篇八章。  
第一篇国际商务谈判概论，包括：第一章国际商务谈判基础知识，第二章国际商务谈判的基本内容；  
第二篇国际商务谈判的程序，包括：第三章国际商务谈判的准备，第四章国际商务谈判的过程；第三  
篇国际商务谈判策略与沟通艺术，包括：第五章国际商务谈判的策略，第六章国际商务谈判的沟通技  
巧；第四篇国际商务谈判的礼仪与风格，包括：第七章国际商务谈判的礼仪与礼节，第八章不同国家  
和地区的商务谈判风格。

## &lt;&lt;国际商务谈判&gt;&gt;

## 书籍目录

第一篇 国际商务谈判概论 第一章 国际商务谈判的基础知识 第一节 国际商务谈判的含义 第二节 国际商务谈判的特征及特殊性 第三节 国际商务谈判的基本原则及其运用 第四节 国际商务谈判的构成要素 第五节 国际商务谈判的类型 复习思考题 第二章 国际商务谈判的基本内容 第一节 货物买卖谈判 第二节 技术贸易谈判 第三节 劳务合作谈判与租赁谈判 第四节 三资企业谈判与三来一补谈判 复习思考题 第二篇 国际商务谈判的程序 第三章 国际商务谈判的准备 第一节 国际商务谈判环境的调查 第二节 信息的准备 第三节 方案的准备 第四节 人员的准备 第五节 其他准备 复习思考题 第四章 国际商务谈判的过程 第一节 开局阶段 第二节 磋商阶段 第三节 成交阶段 复习思考题 第三篇 国际商务谈判策略与沟通艺术 第五章 国际商务谈判策略 第一节 国际商务谈判策略概述 第二节 国际商务谈判开局策略 第三节 国际商务谈判磋商策略 第四节 国际商务谈判僵局的突破策略 第五节 国际商务谈判的攻防策略 复习思考题 第六章 国际商务谈判的沟通艺术 第一节 国际商务谈判中的语言沟通 第二节 国际商务谈判语言沟通的技巧 第三节 国际商务谈判非语言沟通 复习思考题 第四篇 国际商务谈判的礼仪与风格 第七章 国际商务谈判的礼仪与礼节 第一节 国际商务谈判的礼仪 第二节 国际商务谈判礼节 复习思考题 第八章 不同国家和地区的商务谈判风格 第一节 文化习俗与谈判风格 第二节 与不同谈判风格国家和地区人谈判的应对技巧 复习思考题 参考文献

章节摘录

第一篇 国际商务谈判概论 国际商务谈判概论作为开篇，阐明了国际商务谈判的基础知识，包括：国际商务谈判的含义、国际商务谈判的特点与特殊性、国际商务谈判原则与应用、国际商务谈判的要素与类型；国际商务谈判的基本内容，包括：货物买卖谈判、技术贸易谈判、劳务合作谈判及租赁谈判、三资企业谈判与三来一补谈判等主要内容。本篇为以后各篇的逐步展开提供必要的理论基础。

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>