

<<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：9787510301063

10位ISBN编号：7510301068

出版时间：2009-8

出版时间：中国商务出版社

作者：丁溪 编

页数：352

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

《全国高等院校经济贸易与管理统编教材：国际商务谈判》的教学内容主要研究国际商务谈判的基本理论、谈判前的准备、过程和策略、国际商务谈判僵局处理策略、谈判沟通技巧、商务环境分析、谈判礼仪、谈判风险与防范以及商人谈判风格等十一个方面，本书据此分为十一章，对相关内容进行了阐述，涵盖面广，信息量大。

本书体现了理论与实践相结合、宏观与微观相结合的特点，每章开始设置了本章导读和学习目的，有利于读者对本章知识产生浓厚的兴趣并进入正文，内容中间穿插了相关知识的案例分析，每章后又设定本章小结、关键名词或概念、简答题和案例剖析，对于部分章节还增加了阅读资料，以利于读者对本章内容知识的消化和理解。

《全国高等院校经济贸易与管理统编教材：国际商务谈判》不仅可以作为国际商务专业本科学生的教材，还可以作为各类涉及国际经济行业的学习、在职进修、岗位培训的教材，同时也是经济行业工作者的必备的参考书。

<<国际商务谈判>>

书籍目录

第一章 国际商务谈判概述[本章导读][学习目标]案例导读第一节 国际商务谈判的概念及特点第二节 国际商务谈判的构成第三节 国际商务谈判的类型第四节 国际商务谈判的基本原则第五节 国际商务谈判的形式阅读资料本章小结关键名词或概念简答题案例剖析第二章 国际商务谈判理论[本章导读][学习目标]第一节 商务谈判的经济学理论基础第二节 商务谈判的心理学理论基础第三节 “黑箱”理论与商务谈判第四节 整合性谈判模式与双赢原则第五节 博弈论与诚信原则第六节 其他理论本章小结关键名词或概念简答题案例剖析第三章 理性谈判[本章导读][学习目标]第一节 对谈判者有限理性的认识第二节 谈判者的非理性选择第三节 理性谈判框架的制定本章小结关键名词或概念简答题案例剖析第四章 国际商务谈判前的准备工作[本章导读][学习目标]第一节 谈判目标的确定第二节 国际商务谈判前的信息准备第三节 国际商务谈判组织的建立第四节 谈判方案的制订第五节 模拟谈判本章小结关键名词或概念简答题案例剖析第五章 国际商务谈判策略第六章 国际商务谈判僵局处理策略第七章 国际商务谈判沟通技巧第八章 国际商务谈判商务环境分析第九章 国际商务谈判风险与防范第十章 国际商务谈判礼仪第十一章 主要国家和地区的商人谈判风格《国际商务谈判》模拟试卷参考文献

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>