

<<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：9787563815999

10位ISBN编号：7563815996

出版时间：2009-8

出版时间：首都经济贸易大学出版社

作者：鲁丹萍 主编

页数：264

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

国际商务谈判是指在国际商务活动中，处于不同国家或不同地区的商务活动当事人为了达成某笔交易，彼此通过信息交流，就交易的各项要件进行协商的行为过程。

为了适应我国经济发展和对外开放的需要，必须培养和造就一批适应于现代经济活动特点的具有较高素质的国际商务人员。

国际商务谈判也成为现代国际商务人员必不可少的一项基本技能。

随着全球经济一体化和我国经济国际化程度的不断加深，掌握国际商务谈判的基本理论和技能已成为就业市场对毕业学生的迫切要求。

国际商务谈判是一门实践性很强的综合性应用科学，涉及经济学、管理学、语言学、逻辑学、心理学、社会学、文化学、民俗学等诸多社会科学和人文科学的范畴。

本书作为高职高专商务专业的核心教材，在系统介绍国际商务谈判的基本原理和基本知识的基础上，为使国际商务谈判工作者能够在谈判桌前知己知彼、抢占先机，还深入地剖析了各国、各民族文化和风俗传统对谈判者谈判风格的影响，归纳和总结了心理、社会等方面对谈判者谈判理念的形成所产生的作用，并对大量具有典型意义的案例进行了评介。

<<国际商务谈判>>

书籍目录

第一章 国际商务谈判的基础知识 第一节 国际商务谈判概述 第二节 国际商务谈判的功能与类型
第三节 国际商务谈判行为第二章 国际商务谈判方式 第一节 面对面谈判 第二节 电话谈判 第
三节 函电谈判 第四节 网上谈判第三章 国际商务谈判策划 第一节 收集有关谈判信息 第二
节 国际商务谈判人员的群体构成 第三节 制定商务谈判方案 第四节 国际商务谈判的PRAM模式
第四章 国际商务谈判心理 第一节 马斯洛的需要层次理论 第二节 国际商务谈判中的个性利用 第三
节 国际商务谈判心理的运用第五章 国际商务谈判的程序 第一节 国际商务谈判开局阶段 第二节 国
际商务谈判磋商阶段 第三节 国际商务谈判结束阶段第六章 国际商务谈判的常用策略 第一节 国际
商务谈判谋略的策划 第二节 国际商务谈判常用的谋略第七章 国际商务谈判的技巧 第一节 讨
价还价的技巧 第二节 让步的技巧 第三节 制造与突破僵局的技巧第八章 国际商务谈判的有效沟
通 第一节 国际商务谈判沟通概述 第二节 国际商务谈判中的行为语言 第三节 听与辩的艺术
第四节 问与答的技巧第九章 国际商务谈判礼仪 第一节 国际商务谈判准备阶段的礼仪 第二节
国际商务谈判过程中的礼仪 第三节 国际商务谈判中的其他礼仪第十章 世界各国商人的谈判风
格 第一节 美洲商人的谈判风格 第二节 欧洲商人的谈判风格 第三节 亚洲商人的谈判风格 第四
节 大洋洲和非洲商人的谈判风格习题参考答案参考文献

<<国际商务谈判>>

章节摘录

第一章 国际商务谈判的基础知识学习目标通过本章的学习，能够：了解谈判的定义和国际商务谈判的内涵；掌握国际商务谈判的特征和基本原则；了解国际商务谈判的功能和类型，掌握商务谈判心理、逻辑素养以及商务谈判的语言艺术。

有效的谈判美国柯达公司创始人伊始曼，捐赠巨款准备在罗切斯特建造一座音乐馆、一座纪念馆和一座戏院。

为了承接这批建筑物内的座椅，许多制造商展开了异常激烈的竞争。

但是，找伊始曼谈生意的人无不败兴而归。

尽管如此，优美座椅公司经理亚当斯还是准备去见伊始曼，希望能得到这笔生意。

亚当斯被带到伊始曼的办公室，看到伊始曼正埋头于桌子上的一大堆文件，就静静地站在那里，仔细地打量起办公室来。

伊始曼办完了公事，才抬头问亚当斯：“先生，有何见教？”

”这时，亚当斯并没有急于谈生意，他说：“伊始曼先生，我在等您的时候，仔细观察了您的这间办公室。

我本人长期从事室内木工装潢工作，但从来没见过装修得如此精致的办公室。

”伊始曼回答道：“哎呀！

我都差不多忘记了，这间办公室是我亲手设计的，当初装修好的时候，我喜欢极了。

”亚当斯走到墙边，用手在木板上一擦，说：“我想这是英国橡木，是不是？意大利橡木不是这样的质地。

”

<<国际商务谈判>>

编辑推荐

《国际商务谈判》由温州职业技术学院的鲁丹萍教授主编，中央财经大学的总会计师闫天池高级经济师担任主审。

广东科学技术职业学院的秦法萍副教授、温州职业技术学院的邱桂贤和商丘职业技术学院的任冬红担任副主编。

温州职业技术学院的陈国雄、林高丽和台州职业技术学院的朱蓉老师参加了部分章节的编写和资料搜集工作，全书最后由鲁丹萍教授统稿总纂。

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>