

<<商务英语谈判>>

图书基本信息

书名：<<商务英语谈判>>

13位ISBN编号：9787564021801

10位ISBN编号：7564021802

出版时间：2009-5

出版时间：北京理工大学出版社

作者：耿民，孟广芬 主编

页数：144

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>

## <<商务英语谈判>>

### 内容概要

商务英语谈判课程的理论性较强，涉及多门学科的交叉综合，针对这一特点，本教材以商务英语专业学生易懂、易掌握的商务英语谈判基础知识为出发点，以培养商务英语专业学生具备参与商务活动职业能力为重点的思路进行构思与编写。

全书共10章，每章的编排体例包括学习要点、主课文、课后练习、课文拓展、谈判术语5个部分，内容涉及商务英语谈判的概述、步骤、环节，商务谈判人员的基本素质，商务英语谈判礼仪和禁忌，商务英语谈判策略和技巧，商务英语谈判中的索赔、调解、仲裁，以及商务谈判中的跨文化问题。

<<商务英语谈判>>

书籍目录

Chapter One The Overview of Business Negotiation 商务英语谈判概述 Chapter Two The General Procedures of Business Negotiation 商务英语谈判步骤 Chapter Three The Main Contents of Business Negotiation 商务英语谈判主要内容 Chapter Four The Basic Qualities of Business Negotiators 商务英语谈判人员的基本素质 Chapter Five The Etiquette and Taboo of Business Negotiation 商务英语谈判的礼仪和禁忌 Chapter Six The Strategies of Business Negotiation 商务英语谈判策略 Chapter Seven The Skills of Business Negotiation 商务英语谈判技巧 Chapter Eight The Claims , Conciliation and Arbitration of Business Negotiation 商务英语谈判索赔、调解和仲裁 Chapter Nine The Styles of Business Negotiation 商务英语谈判的风格 Chapter Ten The Intercultural Problems of Business Negotiation 商务英语谈判的跨文化问题 参考答案

## <<商务英语谈判>>

### 编辑推荐

商务英语谈判课程的理论性较强，涉及多门学科知识的交叉，针对这一特点，本教材以高等教育的培养目标为依据，以商务英语专业学生易懂、易掌握的商务英语谈判基础知识为出发点，以培养商务英语专业学生参与商务活动的职业应用能力为重点，进行构思与编写。

本教材充分考虑了目前高等院校学生的英语现状，突出教材的实用性、应用性、实践性、针对性，注重创新能力的培养。

通过“学、练、用”三位一体的编写体系，帮助学生将理论知识和应用能力有效结合，最终达到学可轻松、掌握扎实、运用自如的目标。

本教材的编写者从事商务英语教学多年，对商务英语教学有着丰富的经验。

在结合商务英语专业的教学特点和学生的实际需要以及广泛参考和借鉴国内外有关商务英语谈判专著和教材的基础上，精选和提炼了商务英语谈判涉及的最常见、最适用的内容，注重培养学生的实践能力，具有鲜明的实用特色。

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>