

<<商务谈判英语>>

图书基本信息

书名：<<商务谈判英语>>

13位ISBN编号：9787564039240

10位ISBN编号：7564039248

出版时间：2010-12

出版时间：北京理工大学出版社

作者：高玉清，冯广飞 编著

页数：235

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>

## <<商务谈判英语>>

### 内容概要

我们每天都要面对许多谈判，每天都会扮演谈判者的角色，但谈判是否成功，主要取决于谈判者的理论功底、谈判理念的有效运用以及谈判策略和技巧的灵活掌握。

所以说如何使谈判达成双赢是我们应研究的一个课题。

商务英语谈判是一门理论与实践并重的学科，它集政策性、知识性、艺术性于一体。

在理论上，它涉及多门学科的内容，运用了多学科的基础知识；在实践上，它又是一门注重实践，重在解决实际问题的应用科学。

商务英语谈判既有其规律性和原则性，更具有灵活性和创造性。

本教材共分为3部分：第一部分，重点介绍商务谈判理论与谈判原理(即谈判应具有的理念、原则)，以及谈判前应做好的准备工作(即掌握谈判的科学性)。

第二部分，介绍商务谈判中一些策略的运用，即掌握谈判的灵活性。

第三部分，介绍国际商务知识和几个主要国家的谈判风格的差异性。

全书内容理论与实务兼备，并有丰富的案例讨论、对话及课文延伸，以加强学生对所学知识的理解，提高实际运用能力。

本书将谈判的整个过程、基本知识、原理与要领囊括其中，深具系统性、实用性和可操作性。

本教材在编写过程中以理论知识够用、实用为原则，注重学生商务英语谈判基本理论与职业岗位的对接，有助于学生不断提高商务英语运用能力。

<<商务谈判英语>>

书籍目录

第一部分 商务谈判基础 第一单元 商务谈判概述 第二单元 商务谈判的基本原则 第三单元 商务谈判心理研究 第二部分 商务谈判实战 第四单元 商务谈判内容1 第五单元 商务谈判内容2 第六单元 商务谈判准备 第七单元 商务谈判人员的素质 第八单元 商务谈判策略 第九单元 索赔、调解与仲裁 第三部分 国际商务谈判必备知识 第十单元 国际商务谈判的跨文化问题 第十一单元 几个国家的谈判风格 附录 商务谈判人员综合能力测试题参考文献

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>