

图书基本信息

书名：<<高等教育自学考试指定教材同步配套题解>>

13位ISBN编号：9787801454539

10位ISBN编号：7801454537

出版时间：2005-2

出版时间：光明日报出版社

作者：祝艳萍 主编

页数：282

字数：245000

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>

内容概要

让更多的考生学好专业课并顺利通过考试，是我们一贯的心愿。

为此，我们组织编写了这本《国际商务谈判》的配套学习用书。

本书特点可以概括为四个字：“全、真、强、新”。

全-信息量大，知识体系全。

这本自学参考书，包含全面而大量的知识信息，这些信息均是作者根据长期从事教学的经验，按照教学大纲的要求，紧紧围绕指定教材，并从教材中提炼和浓缩出来要求考生必须掌握的重点内容，这些内容覆盖面广，信息量大，极为符合自学考试这所没有校门的大学的实际特点和国家对自学考试具体要求，使读者从中受益。

真-全真试题。

本书核心重点内容，在于作者花了大量的时间毅力，编写出了篇幅较大和项目齐全的各类同步综合练习：包括单元选择题、多项选择题、名词解释、简答题、论述题、案例分析题等几种形式，最后还附加了两套全真模拟试题和参考答案。

这样有利于考生在阅读教材之后进行全面复习、训练、自行测试，从而，更有利于考生记忆和进一步熟悉教材和考试内容。

强-针对性强。

全面针对广大自学考生在学习过程中普遍存在的缺乏学习参考资料、业务学习方式下听课时间无保障、与本专业相关的非考试课程知识了解不多等不利条件，我们在编写的过程中，力求以最小的篇幅，将应试内容通过各种类型的习题集中到这本小册子中，方便于自学，提高学习效率和效果。

新-内容结构新。

本书与其他辅导书相比最大的特点是结合了自学者学习中的实际情况，特设了“考核内容”栏目，以串线的方式把第一章内容的精华提炼出来，逻辑性强，便于掌握本部分主旨，使考生在较短时间内快速阅读和了解本门课程的全部内容。

书籍目录

国际商务谈判的学习与考试第一章 国际商务谈判的基础知识 考核内容 本章重点难点 同步综合练习 参考答案第二章 商务谈判人员的素质要求 考核内容 本章重点难点 同步综合练习 参考答案第三章 国际商务谈判前的准备 考核内容 本章重点难点 同步综合练习 参考答案第四章 国际商务谈判各阶段的策略 考核内容 本章重点难点 同步综合练习 参考答案第五章 国际商务谈判中的技巧 考核内容 本章重点难点 同步综合练习 参考答案第六章 国际商务谈判中的僵局的处理 考核内容 本章重点难点 同步综合练习 参考答案第七章 国际商务谈判中风险的规避 考核内容 本章重点难点 同步综合练习 参考答案第八章 国际商务谈判的礼仪与礼节 考核内容 本章重点难点 同步综合练习 参考答案第九章 各国文化的差异对谈判的影响 考核内容 本章重点难点 同步综合练习 参考答案第十章 商战实例精选 考核内容 本章重点难点 综合案例分析题 综合案例分析结果参考 参考答案全真模拟试题(一) 参考答案全真模拟试题(二) 参考答案2001年下半年全国高等教育自学考试国际商务谈判试题 参考答案2002年下半年全国高等教育自学考试国际商务谈判试题2003年下半年全国高等教育自学考试国际商务谈判试题2004年下半年全国高等教育自学考试国际商务谈判试题

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>