

<<国际商务谈判实务精讲>>

图书基本信息

书名：<<国际商务谈判实务精讲>>

13位ISBN编号：9787801658265

10位ISBN编号：7801658264

出版时间：2011-9

出版时间：中国海关

作者：王慧//唐力忻

页数：158

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>

## <<国际商务谈判实务精讲>>

### 内容概要

自我国加入WTO后，国际商务形势风云变幻。

为顺应日益增多的国际商务往来对商务谈判人才的迫切需求，两位有着多年丰富教学和实践经验的老师亲自主笔。

围绕国际商务谈判涉及的各个方面，王慧等精心编写了《国际商务谈判实务精讲》这本实用性极强的精讲型英文教材。

本书共分为九章，内容全面、循序渐进。

各章节内容主要包括国际商务谈判的概念，谈判人员的组成。

谈判的准备阶段、磋商阶段、终局阶段，谈判技巧，谈判中常见错误防范，商务谈判的礼仪以及跨文化谈判等。

本书难度适中。

英文文本语言通俗易懂，专业用语规范严谨。

各章节所附的生词表和注释条有助于读者对文本内容的理解，所附练习题有助于读者对理论知识的把握和对实际操作能力的培养。

《国际商务谈判实务精讲》注重实务，贴合工作实际，专业性、实用性强，对外贸从业人员具有很好的实践指导作用。

<<国际商务谈判实务精讲>>

书籍目录

Chapter 1 Fundamentals of International Business Negotiation

Introduction

- 1.1 Concepts and characteristics of business negotiation
- 1.2 Types of international business negotiation
- 1.3 The basic principles of business negotiation

Chapter 2 Choosing the Negotiation Team

Introduction

- 2.1 The qualities of an international negotiator
- 2.2 The role of a chief negotiator
- 2.3 Effective Negotiation Teams

Chapter 3 The Preparation Phase of Negotiation

Introduction

- 3.1 Information gathering
- 3.2 Identifying objectives
- 3.3 Setting an agenda

Chapter 4 The Bargaining Process

Introduction

- 4.1 Packaging, quantity and price
- 4.2 Quality and inspection
- 4.3 Shipment
- 4.4 Terms of Payment
- 4.5 Insurance and claim

Chapter 5 Closing the Negotiation

Introduction

- 5.1 Closing the deal
- 5.2 Tips on contract signing
- 5.3 Summary of the negotiation

Chapter 6 Four Negotiation Skills to Master

Introduction

- 6.1 Avoid negotiating against yourself
- 6.2 Offering a choice
- 6.3 Treat partner's mistake wisely
- 6.4 Giving a concession only when receiving one

Chapter 7 Most Common Mistakes in Negotiation--How to Avoid Them

Introduction

- 7.1 Not negotiating with the right person
- 7.2 Not being flexible on a position--locking on
- 7.3 Forgetting your goals or losing track of how to attain them
- 7.4 Too much worrying about the other party's feelings or goals
- 7.5 Falling for physical manipulations

Chapter 8 Etiquette in Business Negotiation

Introduction

- 8.1 Etiquette for Greeting and Send-off
- 8.2 Etiquette for Giving Gifts
- 8.3 Etiquette at Dinner Party and Dress Code

<<国际商务谈判实务精讲>>

8.4 Etiquette for Signing Agreements

Chapter 9 Cross-cultural Negotiation '

Introduction

9.1 Language and Communication

9.2 Understanding Cultural Differences

9.3 Different negotiating styles of different cultures

参考文献

## <<国际商务谈判实务精讲>>

### 编辑推荐

王慧等的《国际商务谈判实务精讲》是为了顺应中国加入WTO后日益增多的国际商务往来对商务谈判人才的急剧需求而精心编写的。

本书难度适中，注重实务，尤其关注技巧的运用及常见错误的防范。

大部分章节理论讲解后都配有典型案例。

各节后的生词表及注释为读者理解书本内容提供及时的帮助。

形式多样的练习题及答案旨在进一步提高读者对商务谈判知识的理解和运用。

<<国际商务谈判实务精讲>>

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>