

<<商务谈判初阶>>

图书基本信息

书名：<<商务谈判初阶>>

13位ISBN编号：9787801802019

10位ISBN编号：7801802012

出版时间：2003-7

出版时间：经济日报出版社

作者：戎福刚 编著

页数：313

字数：260000

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>

<<商务谈判初阶>>

内容概要

世界贸易一体化进程的加快和中国加入世界贸易组织，会给我国更广泛、更深入地参与国际分工和国际合作，不断带来新的机遇和挑战，这使当今社会对具通才意识和能力人才的需要，变得日趋迫切。如何让我们的在校学生，特别是理工科专业的学生，在知识结构上全面“武装”起来，以适应这种不断变化的需要，已成为摆在我们面前具体而严峻的课题。

基于这种考虑，作者编写了这本《商务谈判初阶》。

本书的编写，旨在通过对谈判知识及背景的介绍，让学生了解和掌握社会众多领域里，一些有关谈判的典型规律和特点，以及部分国家或民族的相关文化和习俗，并在英语表达方面得到相应提高。

<<商务谈判初阶>>

作者简介

戎福刚，1957年2月27日出生，山西省平定县人。

现为河北科技大学经济学副教授，民盟河北省委联络委员会主任。

在近10年的对外经济贸易工作实践中，曾对德国、荷兰、美国、柬埔寨、阿联酋、土耳其、日本、韩国、尼泊尔、埃及、肯尼亚、坦桑尼亚、埃塞俄比亚、巴西、秘鲁和香

<<商务谈判初阶>>

书籍目录

第一章 谈判概念、特点和原则 一、谈判的概念 二、谈判的特点 三、谈判的原则第二章 谈判的准备阶段 一、谈判的准备阶段 二、谈判的进行阶段 三、谈判的结束阶段第三章 谈判警语和释义第四章 谈判案例和评析 一、列宁与哈默 二、荷伯与店老板 三、亚力森与工程师 四、戈尔先生与承包商 五、休斯与飞机公司 六、尼尔伦伯格与拍卖会 七、警察与暴徒 八、一个美国人与一家日本公司 九、三位日本人与一家美国公司 十、A先生与营业员第五章 谈判风格和礼俗 一、日本人 二、尼泊尔人 三、韩国人 四、阿联酋人 五、土耳其人 六、埃及人 七、埃塞俄比亚人 八、肯尼亚人 九、坦桑尼亚人 十、巴西人 十一、秘鲁人 十二、美国人 十三、英国人 十四、法国人 十五、德国人 十六、澳大利亚人 十七、海外华人第六章 谈判常用英语句式 一、寒暄问候 二、说服劝诱 三、提出问题 四、讨价还价 五、拒绝要求 六、接受建议 七、电话商谈 八、结束谈判第七章 谈判常用概念英语附1 环球商旅见闻附2 谈判能力自测试题附3 谈判常用概念英语参考译文

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>