

<<国际商务谈判指南>>

图书基本信息

书名：<<国际商务谈判指南>>

13位ISBN编号：9787801810748

10位ISBN编号：7801810740

出版时间：2003-1

出版时间：北京中商图出版物发行有限责任公司

作者：丁建忠

页数：246

字数：224000

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>

<<国际商务谈判指南>>

内容概要

本书以518个问题，由浅入深，较为全面、深入地介绍了商务谈判的基本概念、类别、程序、主持、条件的追求，谈判人的行为、心理、伦理、风格、语言、表述、文化、思维，谈判的策略、成功标准以及谈判能力的自测方法，对于从事国际经济、贸易实务的谈判人员具有很强的指导作用。本书立足应用，所有问题均针对谈判实际，所有答案力求客观、准确、有效。为了照顾读者的不同经历、不同水平，文字描述力求朴实、可读。

<<国际商务谈判指南>>

作者简介

丁建忠，高级经济师，中国社会科学院研究生院、天津大学、南开大学兼职教授，中国国际经济贸易仲裁委员会委员、仲裁员。

曾留学于阿尔及尔文学院，进修于巴黎国际贸易学院。

从事过五年的援外工作，五年的科学技术交流，七年的成套项目技术发行和引进工作，十多年的出口

<<国际商务谈判指南>>

书籍目录

一、国际商务谈判的构成因素及谈判要求二、国际商务谈判的分类及特点三、国际商务谈判的程序及控制技巧四、交易条件的追求及控制技巧五、成交条件的预测技巧六、合同文本的谈判技巧七、国际商务谈判的组织技巧八、国际商务谈判人谈判力的制造九、国际商务谈判的思维十、国际商务谈判策略的运用技巧十一、国际商务谈判的语言十二、国际商务谈判中的差异修补十三、商务谈判过程中的五大难题十四、优秀谈判手的培养与成长十五、简易谈判能力自测表

<<国际商务谈判指南>>

媒体关注与评论

书评《国际商务谈判指南》一书针对对外经济贸易谈判实务，从十四个方面揭示谈判技巧及谈判手成才的秘诀。

由于国际商务谈判具有复杂性，许多问题可以有多种答案。

本书仅提供了一种经过实践证明的答案，愿与读者共同切磋，以提高对谈判的认识。

<<国际商务谈判指南>>

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>