<<跨文化商业行为>>

图书基本信息

书名:<<跨文化商业行为>>

13位ISBN编号: 9787801970176

10位ISBN编号:7801970179

出版时间:2004-01

出版时间:企业管理出版社

作者:(丹麦)盖斯特兰德

页数:351

字数:295000

译者: 李东等

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

<<跨文化商业行为>>

内容概要

本书详细介绍了全球商业文化的3大模式、8种类型和40多个国家的商业行为方式和谈判特点,是所有从事跨国经营、销售、管理和谈判的商家们的必备图书。

该书自1999年出版以来,深受国际商务专业的学生、研究人员和从事跨国商务活动的企业家和经理们的欢迎,到目前已经再版过3次,销量达到100万册。

该书已经被翻译为德文、波兰文和立陶宛文,被美国和欧洲的100多所大学选为教材。

阅读本书,你就会成为一名真正的能够适应任何文化的国际商人

<<跨文化商业行为>>

作者简介

理查德 R.盖斯特兰德,国际商务谈判专家,全球化管理有限公司的创始人,该公司为民界各国公司和机构提供国际化咨询服务。

他从事国际商务实际工作、咨询和培训工作35年,曾在4个洲7个国家工作过,主持过1000多次大型商务谈判,涉及45种不同的商业文化。

自1933年以来,他已经培训了几十万名从事跨文化谈判的国际管理者。

<<跨文化商业行为>>

书籍目录

第一部分:世界商业文化差异 第一章 跨文化商业行为的模式 第二章 不同商业文化之间 的鸿沟 第三章 生意第一还是关系第一 第四章 沟通:跨越鸿沟—直接语言和间接语言 第五章 商业文化:正式与非正式 第六章 工作时间和日程安排 第七章 非语言商务 第八章 全球商务中的礼仪礼节 第九章 文化、腐败和贿赂 第十章 跨文化市 场营销—全球市场中的顾客 第二部分:全世界八大类、四十国商务风格掠影 第十一章 第一类 商务分格:关系导向、正式、多样化时间、情感保守 印度商务风格 孟加拉商务风格 越南商务风格 泰国商务风格 马来西亚商务风格 缅甸商务风格 印度尼西亚商 第十二章 第二类商务风格:关系导向、正式、单一时间、情感保 务风格 菲律宾商务风格 守 日本商风格 中国商务风格 韩国商务风格 新加坡商务风格 第三类商务风格:关系导向、正式、多样化时间、情感开放 阿拉伯商务风格 埃及商务 土耳其商务风格 希腊商务风格 巴西商务风格 墨西哥商务风格 第 十四章 第四类商务风格:关系导向、正式、灵活时间、情感外向 俄罗斯商务风格 波兰 商务风格 罗马尼亚商务风格 斯洛伐克商务风格 第十五章 第五类商务风格:适度 生意导向、正式、相对单一时间、情感开放 法国商务风格 比利时商务风格 意大利商 西班牙商务风格 匈牙利商务风格 务风格 第十六章 第六类商务风格:完全生意导 向、正式、相对单一时间、情感保守 波罗的海诸国商务风格 第十七章 第七类商务风格: 生意导向、非常正式、单一时间、情感保守 英国商务风格 爱尔兰商务风格(爱尔兰共和 瑞典商务风格 国) 丹麦商务风格 挪威商务风格 美国人眼中的丹麦人和瑞典 荷兰商务风格 捷克商务风格 第十八章 人 芬兰商务风格 德国商务风格 第八类商务风格:生意导向、正式、单一时间、情感相对开放。 澳大利亚商务风格 加拿大 商务风格 美国商务风格

<<跨文化商业行为>>

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