

<<国际商务谈判>>

图书基本信息

书名：<<国际商务谈判>>

13位ISBN编号：9787810787437

10位ISBN编号：7810787438

出版时间：2006-11

出版时间：对外经济贸易大学出版社

作者：刘园 编

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>>

内容概要

国际商务谈判是指在国际商务活动中，处于不同国家或不同地区的商务活动当事人为了达成某笔交易，彼此通过信息交流，就交易的各项要件进行协商的行为过程。

随着中国与世界更加深入和广泛地融为一体，随着世界各地的人们更加迫切地希望了解中国，对于高水平的、熟悉国际商务谈判技巧和理论的谈判人才的培养更加迫在眉睫。

作为高职高专国际贸易专业“十一五”国家规划教材，本书在系统介绍国际商务谈判的基本原理和基本知识的基础上，为使国际商务谈判工作者能够在谈判桌前知己知彼、抢占先机，本书还较为深入地剖析了各国、各民族文化和风俗传统对不同国家和地区的谈判者的谈判风格的影响，归纳和总结了心理学、社会学等方面的知识对谈判者谈判理念的形成所产生的作用，并对大量具有典型意义的案例进行了评介。

理论与实务并重、深度一性动并举、系统与前沿并备，是本教材的编写的宗旨。

本书适合高校经济贸易专业学生参考学习。

<<国际商务谈判>>

书籍目录

第一章 国际商务谈判概述 第一节 国际商务谈判的概念及特点 第二节 国际商务谈判的种类 第三节 我国国际商务谈判的基本原则 第四节 国际商务谈判的基本程序第二章 国际商务谈判前的准备 第一节 国际商务谈判人员的组织与管理 第二节 国际商务谈判前的信息准备 第三节 谈判目标的确定 第四节 谈判方案的制定 第五节 模拟谈判 第六节 确定谈判中各交易条件的最低可接受限度第三章 国际商务谈判各阶段的策略 第一节 国际商务谈判策略概述 第二节 开局阶段的策略 第三节 报价阶段的策略 第四节 磋商阶段的策略 第五节 成交阶段的策略 第六节 处理僵局的策略第四章 国际商务谈判中的技巧 第一节 国际商务谈判技巧概述 第二节 国际商务谈判中“听”的技巧 第三节 国际商务谈判中“问”的技巧 第四节 国际商务谈判中“答”的技巧 第五节 国际商务谈判中“叙”的技巧 第六节 国际商务谈判中“看”的技巧 第七节 国际商务谈判中“辩”的技巧 第八节 国际商务谈判中“说服”的技巧第五章 文化差异对国际商务谈判的影响 第一节 影响国际商务谈判风格的文化因素 第二节 美洲商人的谈判风格、礼仪与禁忌 第三节 欧洲商人的谈判风格、礼仪与禁忌 第四节 亚洲商人的谈判风格、礼仪与禁忌 第五节 大洋洲商人和非洲商人的谈判风格、礼仪与禁忌第六章 国际商务谈判中的风险 第一节 国际商务活动的风险分析 第二节 国际商务风险的预见与控制 第三节 规避风险的手段第七章 现代谈判理论和思想 第一节 博弈论及其在谈判中的应用 第二节 理性谈判第八章 国际商务谈判经典案例分析 第一节 国际商务谈判案例分析 第二节 具体案例分析参考书目

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>