

<<实用商务谈判英语>>

图书基本信息

书名：<<实用商务谈判英语>>

13位ISBN编号：9787810788939

10位ISBN编号：7810788930

出版时间：2007-7

出版时间：对外经济贸易大学出版社

作者：朱文忠，周杏英 主编

页数：230

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>

<<实用商务谈判英语>>

内容概要

本书由几位长期从事外语、外经贸、金融管理教学和科研的教授和学者编写。

本书力求突破传统的谈判类书籍的编排结构，舍弃了惯常的欢迎宴会、接待、访问、游览等普通内容，把重点放在各种谈判项目的相关专业知识、谈判技巧、常用句型和术语等内容上面，这些内容对商务谈判本身具有较强的针对性和实用性。

本书主要具备下列几大优点和特色：一、内容丰富并具有系统性 本书共分为15个单元，基本涵盖了国际商务谈判的每一个方面的重要内容，特别是当代企业商务活动中可能涉及到的各种具体谈判项目或问题，从进出口价格谈判、招投标谈判、成套设备项目谈判、结算方式谈判、融资谈判、代理业务谈判、到兼并联合项目谈判等等，所有内容均囊括其中。

另外，每一单元均介绍了谈判中的国际文化差异和注意事项，论述了世界上重要地区或国家的文化特征，以及在与之谈判中应该注意的文化差异。

二、选题努力突破传统 本书力求突破传统的谈判类书籍的编排结构，舍弃了惯常的欢迎宴会、接待、访问、游览等普通内容，把重点放在各种谈判项目的相关专业知识、谈判技巧、常用句型和术语等内容上面，这些内容对商务谈判本身具有较强的针对性和实用性。

三、编写格式力求创新 本书力求创新。

每一单元包括下列几大部分：（1）相关背景知识介绍；（2）有关谈判技巧简介；（3）情景对话；（4）常用表达法；（5）关键术语；（6）实用练习；（7）各国文化差异介绍同时，有些内容，如实用练习，在总体框架大致一致的前提下，体现一定的多样性和区别化。

<<实用商务谈判英语>>

书籍目录

Unit 1 Marketing, Promotion & Advertising Unit 2 Price Negotiation Unit 3 Packing Unit 4 Shipment Unit 5 International Payments Unit 6 Insurance Unit 7 Credit and Financing Unit 8 International Project Contracting and Labor Service Unit 9 Technology Transfer Unit 10 International Project Management Unit 11 Bidding Unit 12 Agency Unit 13 Merger and Acquisition Unit 14 Arbitration Unit 15 Complaints & Claims Key to Exercises

<<实用商务谈判英语>>

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>