

<<商务谈判导论>>

图书基本信息

书名：<<商务谈判导论>>

13位ISBN编号：9787810933896

10位ISBN编号：7810933892

出版时间：2006-6

出版时间：合肥工业大学出版社

作者：万友根

页数：285

字数：237000

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>

## <<商务谈判导论>>

### 内容概要

中国自改革开放以来，尤其是加入WTO后，经济活动日趋活跃，与世界各国的经济、技术、文化交流日益频繁。

越来越多的企业跻身国际国内市场，参与国际国内分工和国际竞争；越来越多的商务人员跨出区域，走向世界，进行经济、技术、贸易等方面的谈判。

作者结合多年的教学实践，博采诸家之长，潜心研究与探讨，为读者商务谈判提供了有益的参考。

## &lt;&lt;商务谈判导论&gt;&gt;

## 书籍目录

第一章 商务谈判概述 一、商务谈判的基本涵义 二、商务谈判的产生与发展 三、商务谈判的基本特征  
第二章 商务谈判的地位、意义和作用 一、商务谈判与市场经济体制改革 二、商务谈判与企业竞争发展 三、商务谈判的意义和作用  
第三章 商务谈判的原则、分类和程序 一、商务谈判的指导思想 二、商务谈判的基本原则 三、商务谈判的基本类型 四、商务谈判的一般程序  
第四章 商务谈判环境 一、政治法律环境 二、经济环境 三、社会文化环境  
第五章 进出口贸易谈判 一、概述 二、进出口交易谈判的程序 三、进出口交易谈判的内容  
第六章 技术贸易谈判 一、概述 二、技术贸易谈判与签约 三、技术贸易谈判的主要内容  
第七章 国际劳务合作谈判 一、概述 二、国际劳务输出谈判 三、国际承包工程谈判 四、国际承包工程合同  
第八章 商务谈判的目标和计划 一、商务谈判目标的制定要求和程序 二、商务谈判目标评价和成功概率估量 三、商务谈判计划  
第九章 商务谈判的组织和准备 一、商务谈判的组织 二、商务谈判的基础性准备工作 三、模拟谈判  
第十章 商务谈判的开局 一、商务谈判的开局控制 二、商务谈判的接待工作和公关活动 三、商务谈判的礼仪  
第十一章 商务谈判的磋商 一、商务谈判的摸底 二、对摸底阶段的回顾总结 三、商务谈判的讨价还价 四、商务谈判的交易明确  
第十二章 商务谈判的签约 一、最后的回顾总结和最后的让步 二、起草合同 三、举行签约仪式  
第十三章 商务谈判合同 一、经济合同的概念和特征 二、经济合同的种类 三、经济合同的变更和解除 四、违反经济合同的责任参考文献后记

<<商务谈判导论>>

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>