第一图书网, tushu007.com

<<商务俄语专业谈判教程>>

图书基本信息

书名：<<商务俄语专业谈判教程>>

13位ISBN编号：9787811291001

10位ISBN编号：7811291002

出版时间：2008-9

出版时间：黑龙江大学出版社

作者：林春泽

页数：228

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

前言

商务谈判相关知识已经成为今天人们从事各种商务活动不可缺少的知识之一。
随着中俄战略伙伴关系的确定和中俄贸易关系的快速发展，商务谈判人才也已成为越来越急需的人才之一。
为此，培养既有谈判理论知识　　又懂得谈判实践知识的高素质商务人才就成为本书的主要编写目的。
为使读者或学习者以后能够独立从事商务谈判活动，本书在阐述商务谈判的基本概念和基本理论的基础上，对商务谈判的组织、商务谈判的技巧与策略、影响商务谈判结果的因素、谈判者个人心理和文化背景对商务谈判的影响、商务谈判的风格与礼仪以及翻译者对商务谈判的影响等因素进行了分析描写。
除此之外，本书还设有案例研究和模拟谈判，使学生通过实际操练体会谈判理论的指导意义，获取比较真实的谈判体验。
学习者在模拟谈判结束后可以比较实际谈判的结果和自己的谈判体会来检验自己学习到的商务谈判知识，以便达到更好的学习效果。
本书每章结束后都给出生词表和结合本章内容设计的思考题与讨论题，为扩大学习者的知识面和提高阅读能力，大部分章节之后还给出与本章内容有关的阅读练习。
本书后面给出的参考书目是作者编写本教材的主要资料来源，也是学习者和读者学习商务俄语谈判知识的主要参考书目，建议学习者在精力允许的情况下能够主动阅读这些书。
本教材适合俄语及商务俄语专业的大中专学生、研究生、教师以及从事对俄贸易的商务人员使用。
另外，本书在编著过程中得到许多人士的大力支持，感谢他们在资料搜集、修改意见等方面给予的帮助。
由于本书是首次编著出版，还望使用者能多多提出自己的需求和修改意见，以便更加完善该教材。

内容概要

商务谈判相关知识已经成为今天人们从事各种商务活动不可缺少的知识之一。
随着中俄战略伙伴关系的确定和中俄贸易关系的快速发展，商务谈判人才也已成为越来越急需的人才之一。
为此，培养既有谈判理论知识　　又懂得谈判实践知识的高素质商务人才就成为本书的主要编写目的。
为使读者或学习者以后能够独立从事商务谈判活动，本书在阐述商务谈判的基本概念和基本理论的基础上，对商务谈判的组织、商务谈判的技巧与策略、影响商务谈判结果的因素、谈判者个人心理和文化背景对商务谈判的影响、商务谈判的风格与礼仪以及翻译者对商务谈判的影响等因素进行了分析描写。
除此之外，本书还设有案例研究和模拟谈判，使学生通过实际操练体会谈判理论的指导意义，获取比较真实的谈判体验。
学习者在模拟谈判结束后可以比较实际谈判的结果和自己的谈判体会来检验自己学习到的商务谈判知识，以便达到更好的学习效果。
本书每章结束后都给出生词表和结合本章内容设计的思考题与讨论题，为扩大学习者的知识面和提高阅读能力，大部分章节之后还给出与本章内容有关的阅读练习。
本书后面给出的参考书目是作者编写本教材的主要资料来源，也是学习者和读者学习商务俄语谈判知识的主要参考书目，建议学习者在精力允许的情况下能够主动阅读这些书。
本教材适合俄语及商务俄语专业的大中专学生、研究生、教师以及从事对俄贸易的商务人员使用。
另外，本书在编著过程中得到许多人士的大力支持，感谢他们在资料搜集、修改意见等方面给予的帮助。
由于本书是首次编著出版，还望使用者能多多提出自己的需求和修改意见，以便更加完善该教材。

第一图书网, tushu007.com

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