

<<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：9787111169925

10位ISBN编号：7111169921

出版时间：2005-8

出版时间：机械工业出版社

作者：刘向丽

页数：292

字数：365000

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

本书较为全面地介绍了国际商务谈判的各个阶段、程序及应注意的问题，包括谈判前的准备、谈判的进行以及谈判各个阶段的技巧、谋略等。

本书的特色在于理论和实践相结合，大量地借鉴了心理学、行为学等学科的研究成果，而且每章开头都有一段案例导读，可以提高读者学习和阅读的兴趣。

<<国际商务谈判>>

书籍目录

前言第一章 国际商务谈判导论 案例导读 第一节 国际商务谈判概述 第二节 国际商务谈判的类型及其特点 第三节 我国对外商务谈判的基本原则 第四节 国际商务谈判的构成要素 复习思考题 第二章 国际商务谈判的基本理论 案例导读 第一节 结构理论及其在国际商务谈判中的应用 第二节 需求理论及其在国际商务谈判中的应用 第三节 行为学理论及其在国际商务谈判中的应用 第四节 心理学理论及其在国际商务谈判中的应用 第五节 博弈论及其在国际商务谈判中的应用 复习思考题第三章 国际商务谈判的人员构成和素质要求 案例导读 第一节 国际商务谈判的人员构成及其素质要求 第二节 谈判人员的培养和管理 复习思考题第四章 谈判环境因素的分析与信息收集 案例导读 第一节 环境因素的分析 第二节 我国对外商务谈判面临的新环境 第三节 谈判信息的收集 第四节 谈判双方工作关系的建立 复习思考题第五章 谈判方案的制定 案例导读 第一节 谈判项目的可行性研究 第二节 确定谈判的主题、目标、议程和地点 第三节 确定谈判中各项主要交易条件的最低可接受限度 第四节 模拟谈判 第五节 模拟谈判 第六节 制定方案时的禁忌 复习思考题第六章 国际商务谈判各阶段的策略 案例导读 第一节 开局阶段的策略 第二节 报价阶段的策略 第三节 讨价还价阶段的策略 第四节 成交阶段的策略 第五节 合同的签订及变更的策略 第六节 谈判经验与教训的总结 复习思考题第七章 国际商务谈判谋略 案例导读 第一节 谈判谋略的策划 第二节 国际商务谈判常用谋略 复习思考题第八章 国际商务谈判的语言和非语言沟通技巧 案例导读 第一节 国际商务谈判的语言特征 第二节 国际商务谈判的语言沟通技巧 第三节 国际商务谈判的非语言沟通技巧 复习思考题第九章 国际商务谈判中特殊问题的处理 案例导读 第一节 自然条件差异带来的问题 第二节 主观缺陷造成的问题 第三节 外界干预引起的矛盾 第四节 时间问题 第五节 风险的规避问题 第六节 谈判僵局的处理 复习思考题第十章 国际商务谈判礼仪第十一章 世界各地商人的谈判风格参考文献

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>