

<<商务谈判教学案例>>

图书基本信息

书名：<<商务谈判教学案例>>

13位ISBN编号：9787300065915

10位ISBN编号：7300065910

出版时间：2005-6

出版时间：人民大学

作者：丁建忠

页数：477

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>

<<商务谈判教学案例>>

内容概要

为了适应国家教育委员会“十五”教学基础教材建设的需要，方便高等教育学校“商务谈判”课程的教学，也为了给广大经济贸易工作者提供自学的工具，给不同身份与职位的谈判参与者提供实务的参考。

由于商务谈判涉及国际与国内商务，谈判案例极为浩瀚，给选编工作带来很大的困难，加之各种商务谈判活动系企业的秘密，搜集起来十分受限。

为了避免造成误会，并保证案例的真实性，本书中所列案例基本为编写者“亲身经历”的案例——或自己所做的业务或曾组织参与的业务，个别案例为编者调查研究后编写而成。

<<商务谈判教学案例>>

书籍目录

- 第1章 商务谈判的一般组织 一.单项交易 No.1 购买风衣的谈判 No.2 柯经理与马经理谈判
木炭交易 No.3 出口汽油添加剂的谈判 No.4 购车探询 二.成套项目交易 No.5 计算机
生产线技术转让谈判前的准备 No.6 二极管生产线的交易谈判 No.7 1/2晶体罩密封继电器技
术与设备交易的谈判 No.8 高频连接器生产技术与设备交易的谈判 No.9 程控交换机交易的谈
判 No.10 晶体管生产技术与设备交易的谈判 No.11 塑料封装高压硅堆生产线交易的谈判
No.12 建高技术开发中心合同的谈判 三.统一对外的联合谈判 No.13 环形灯生产技术与设备引
进的联合谈判 No.14 彩色显像管玻壳生产技术与设备交易的联合谈判 No.15 大型政府项目谈
判组织 第2章 商务谈判目标的确定 一.非货物交易谈判目标 No.16 旅游合作谈判协议的谈
判 No.17 与海关交涉中的目标定位 二.服务费的谈判目标 No.18 香港律师费的谈判
No.19 律师费支付条件的谈判 No.20 打印费的谈判 No.21 工业用地价格的谈判 No.22 进
口设备安装费的谈判 三.单一商品交易价格的谈判目标 No.23 绿色食品定价谈判 No.24 化
工原料价的谈判 No.25 电石年度售价的谈判 No.26 晶体烧结炉价格的谈判 No.27 医药中
间体加工费的谈判 四.成套项目交易条件的谈判目标 No.28 调谐器生产线交易条件的谈判
No.29 高压硅堆生产线交易价的谈判 No.30 陶瓷压敏元件生产技术费的谈判 No.31 通用继电
器生产线交易条件的谈判 No.32 打印机生产技术费的谈判 No.33 “十万美元”——价格谈判
的最后一搏 五.为中标的谈判 No.34 与招标人谈判评标条件 No.35 世界银行贷款工程项目
评标谈判 第3章 商务合同条款的谈判 一.合同条款细中见明,明中见平衡 No.36 技术指导人
员的膳食条件的谈判 No.37 实习生交通条件的谈判 No.38 技术指导专家带家属的谈判
No.39 石英晶体谐振器生产技术合同保函的谈判 No.40 承包工程合同条款含糊的代价 No.41
商品规格约定不明 二.复核见准确,复核保成果 No.42 罚款计算方式条款的遗漏 No.43 合
同文本的最后一页漏审 No.44 合同文本复核时机 三.合同文本格式的设计 No.45 侧面起重
叉车合同文本 No.46 打印机生产技术与设备的交易合同 第4章 海外谈判 一.海外采购
No.47 五色套色印刷机生产线设备技术引进项目价格谈判 No.48 制冷设备采购价的谈判
No.49 采购铜带材连铸连轧生产线设备的谈判 No.50 铝电解电容器用铝箔生产线采购的谈判
No.51 高压硅堆生产设备价格的谈判 No.52 联合采购旧生产线的谈判 二.海外销售 No.53
丁苯橡胶销售的谈判 No.54 参与非洲某国政府采购招标的投标谈判 No.55 水电站承建工程项
目的谈判 第5章 领导参与正在进行的谈判 No.56 总经理处理谈判对手的告状 No.57 处
长解困 No.58 副部长定交易价 No.59 团长把关 No.60 佐藤先生拜会王总经理破谈判僵局
第6章 合资谈判 第7章 谈判结束后因故重建的谈判 第8章 合同履行过程中的谈判 第9章
合同纠纷处理过程中的谈判 第10章 商务谈判成交点预测 第11章 商务谈判策略

<<商务谈判教学案例>>

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>