

<<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：9787300144689

10位ISBN编号：7300144683

出版时间：2011-11

出版时间：中国人民大学出版社

作者：刘白玉 等主编

页数：202

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

“新视界商务英语系列教材”由中国国际商务英语研究会会长、教育部高等学校外语专业教学指导委员会委员叶兴国教授和中国国际商务英语研究会副会长、教育部商务英语国家级教学团队负责人王立非教授担任总顾问，山东省国际商务英语学会会长刘白玉教授担任总主编，联合30多位国内具有丰富教学、实践经验的专家、教授编写而成。

此系列教材既可供商务英语专业本科、专科学生使用，也可作为高校选修课供非商务英语专业的学生使用，同时也可供企业、事业单位培养外向型人才使用。

本系列教材第一批包括《商务英语阅读》（上、下）、《国际商务英语实务写作》、《国际贸易实务》和《国际商务谈判》，后续种类还会不断增加。

《国际商务谈判》共分八章，采用案例式编写方式，将谈判理论、方法和技巧融于经典案例中。

内容包括国际商务谈判基本理论、谈判人员素质、谈判环节、谈判策略和技巧、谈判类型、语言与非语言沟通技巧、谈判礼仪和跨文化谈判等。

具有系统性、完整性、语言规范性和内容的前沿性。

书籍目录

Basic Theories for International Business Negotiation  
Section A ABB and Ford: Creating Value Through Cooperation in Negotiation  
Section B Win-Win Negotiation  
Background Information  
Words and Expressions  
Exercises  
Staffing Negotiation Teams  
Section A China's Win in the Negotiation with VW  
Section B What Defermines the Success in Negotiation——A Case Study of Multiparty Negotiation  
Background Information  
Words and Expressions  
Exercises  
Phases of International Business Negotiation  
Section A A Typical Negotiation on Sale with Chinese  
Section B Political Problems in Global Negotiations  
Background Information  
Words and Expressions  
Exercises  
Negotiation Strategies and Tactics  
Section A Wisdom in Mind Is Better than Money in the Hand  
Section B Negotiation Strategy or Just Tactics  
Background Information  
Words and Expressions  
Exercises  
Types of International Business Negotiation  
Section A Long Live Price Negotiations  
Section B Enron's Indian Joint Venture Negotiation Debacle——A Case Study  
Background Information  
Words and Expressions  
Exercises  
Verbal and Nonverbal Communication Skills  
Section A Actions Speak Louder than Words  
Section B Smart Car Seller  
Background Information  
Words and Expressions  
Exercises  
International Business Negotiation Etiquette  
Section A The Secret Weapon to Change Disadvantages into Advantages  
Section B Negotiation Credibility Etiquette  
Background Information  
Words and Expressions

<<国际商务谈判>>

Exercises

Cross-Cultural Business Negotiation

Section A Forewarned Is Forearmed

Section B Building Trust Before Heading to the Table with

Japanese

Background Information

Words and Expressions

Exercises

Key to Exercises

References

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>