

<<和老外谈生意，你准备好了吗？>>

图书基本信息

书名：<<和老外谈生意，你准备好了吗？>>

13位ISBN编号：9787302288978

10位ISBN编号：7302288976

出版时间：2012-7

出版时间：清华大学出版社

作者：Wolfgang K.lbl

页数：183

字数：160000

译者：徐磊

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>

<<和老外谈生意，你准备好了吗？>>

内容概要

库珀等编著的《和老外谈生意你准备好了吗》以实用性为导向，通过许多简短生动的例子，展示了日常工作中与外商打交道所必需的知识。

通过虚拟人物的职场表现，作者分享了他成功地扮演不同职专角色的经验。

《和老外谈生意你准备好了吗》分为三部分。

“实战篇”教你如何从细节入手，成功地组织商务会议并进行演示；沟通的职业化程度决定了职场生涯的成败，“方法篇”教你怎样最好地进行讨论、开展谈判或化解冲突；“

文化篇”对比介绍了中国最重要的贸易伙伴的商业文化特征，有关迎接问候、小对话、会议流程、谈判风格和情感需求的一些建议将有助于您针对不同国家的客户做好更具体的准备。

作者简介

Wolfgang Kolbl (中文名：胡士康)，1966年出生于德国南部拜扬Landsberg。拥有超过20年的IT领域工作经验，曾在全球排名前50的德国公司担任工程师与采购总监，现为全球IT产业第三大企业的全球采购总监。

拥有丰富的电子、电机行业经验与全球化的视野。

其带领的团队包含技术性研发人员与精于沟通协调的采购人员。

因工作关系，作者从1998年起就常到亚洲出差，尤其是中国，见证了中国改革开放后快速发展的十年，对中国的文化与公司的运作非常熟悉。

作者除目前工作外，还与德国Augsburg大学进行学术性的项目合作，分享本人在东方的经验，颇受当地学生好评。

书籍目录

引言——全球市场

腾飞的中国

小错误酿成大后果

实战篇——组织商务会议

首次接触

调研

清单1：您应该了解公司的什么信息？

弄清会议细节

清单2：会议细节

会议组织和交通帮助

清单3：交通旅行

清单4：会议组织

商务电话

清单5：商务电话

演示

内容和结构

导言

清单6：导言

提问

主体

结语

整体结构

作为决策基础的主体

形象和感觉

会议

最后确认

之前一天

着装

问候

小对话

主持

参观工厂

商务讨论

晚宴

晚上闲聊

备忘录

方法篇——改善沟通方式

沟通

辩术

讨论

积极倾听

说服与论证

引导

执行

谈判

<<和老外谈生意，你准备好了吗？>>

过程
准备
基本行为方式
谈判战术
结束的战术
提问技巧
冲突管理
文化篇——学习国际化地表现
文化——定义
文化——基本分类
商业关系
层级
商务行为
时间态度
沟通风格
个人
社交行为——东西比较
商业生活中的文化特征
中国的商业文化特征
北美、斯堪的纳维亚、澳大利亚的商业文化特征
英国的商业文化特征
德国的商业文化特征
法国的商业文化特征
意大利的商业文化特征
拉丁美洲的商业文化特征
俄罗斯的商业文化特征
阿拉伯国家的商业文化特征
印度的商业文化特征
日本的商业文化特征
附录：演示中常用英语
参考文献

编辑推荐

《和老外谈生意，你准备好了吗？

：来自全球500强企业高管的商务经》简单实用地总结了我在世界500强著名跨国公司研发和采购部门20年的工作实践。

这些公司非常重视员工能力，以保持世界领先，所以再教育和培训是公司文化的核心组成部分，但这需要知识。

在不同文化的公司里常年工作的经验使我萌发写一本书的念头，通过简单、有趣的方式传达成功职场的基本原则。

其中尤为重要的是我想介绍一些国际商务的特别知识。

在职业生涯中，我参加了无数次与中国供应商的商务会议，由此对中国文化的认识较深，对存在的差异和可能的矛盾也有着第一手的认识。

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>