第一图书网, tushu007.com

<<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：9787307047389

10位ISBN编号：7307047381

出版时间：2006-1

出版时间：武汉大学出版社

作者：李品媛

页数：325

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

第一图书网, tushu007.com

内容概要

本书运用交叉学科研究方法，紧密结合国际商务谈判实践，系统地介绍了国际商务谈判基本理论、各国商人谈判风格、国际商务谈判沟通和国际商务谈判法律问题。
全书具有鲜明的实践导向，理论的阐述与实际商务谈判过程、谈判技巧、谈判常识和应注意的问题浑然一体，并与具体的案例相结合，有助于读者把握理论的学术性，获得视野的开阔性，掌握实际的商务谈判运作规律和技巧、策略。

<<国际商务谈判>>

书籍目录

第一编 谈判理论第1章 国际商务谈判概要1.1 谈判的含义1.2 现代经济社会离不开谈判1.3 国际商务谈判的特征案例分析 美国瓦那公司与日本夏山株式会社的贸易纠纷第2章 谈判原则2.1 谈判是一种“双赢”的合作2.2 着眼于利益而不是立场2.3 提出互利选择2.4 区分谈判中的“人”与“问题”2.5 坚持客观标准案例分析 中国入世谈判的最后阶段第3章 谈判的准备3.1 谈判人员准备3.2 谈判信息的搜集3.3 拟定谈判方案3.4 物质条件的准备案例分析 中国海洋石油总公司与壳牌公司的合作第4章 国际交往礼仪4.1 会面礼仪4.2 会谈礼仪4.3 就餐礼仪4.4 日常礼仪4.5 馈赠礼仪4.6 各国文化禁忌案例分析 礼仪下的谈判交锋第二编 各国商人的谈判风格第5章 日本人的谈判风格5.1 日本民族的文化特征5.2 日本人的谈判特点5.3 与日本人的谈判战术案例分析 中日FP-148货车的索赔谈判第6章 美国人的谈判风格6.1 美国人的文化观念6.2 美国人的谈判风格6.3 与美国人的谈判战术案例分析 中美的进出口交易价格谈判第7章 欧洲人的谈判风格7.1 德国人的谈判风格7.2 法国人的谈判风格7.3 英国人的谈判风格7.4 意大利人的谈判风格7.5 北欧人的谈判风格案例分析 一次中外技术设备引进谈判第8章 俄罗斯人的谈判风格8.1 俄罗斯人的民族文化特点8.2 俄罗斯人的谈判特点8.3 怎样与俄罗斯人谈判案例分析 1980年莫斯科奥运会电视转播权的谈判第9章 以色列人的谈判风格9.1 以色列民族的文化特征9.2 以色列人的谈判特征9.3 怎样与以色列人有效洽商案例分析 犹太商人与日本三洋公司的纠纷案第10章 阿拉伯人的谈判风格10.1 阿拉伯人的文化特点10.2 阿拉伯商人的谈判特点10.3 怎样与阿拉伯人谈判案例分析 与阿拉伯商人的贸易第11章 拉美人的谈判风格11.1 拉丁美洲人的文化特征11.2 拉丁美洲人的谈判特点11.3 怎样与拉美人谈生意案例分析 一次南美人与北美人的谈判第三编 国际商务谈判策略第12章 国际商务谈判常用的策略技巧12.1 对双方有利的谈判策略12.2 对使用方有利的谈判策略案例分析 S公司采购字幕机的交易第13章 谈判成交的技巧13.1 讨价还价策略13.2 掌握让步艺术13.3 把握成交机会13.4 利用直觉谈判案例分析 采购德国纳格尔珩磨机的启示第14章 破解谈判陷阱14.1 识破交易中的阴谋诡计14.2 陷害谈判对手的卑鄙伎俩14.3 冲突与谈判案例分析 惨痛的代价第15章 怎样排除谈判中的障碍15.1 打破僵局15.2 改变谈判中的劣势15.3 学会处理反对意见15.4 控制谈判气氛案例分析 中国民航与英国飞机制造公司的索赔谈判第四编 国际商务谈判的沟通艺术第16章 国际商务谈判中的沟通16.1 沟通中的语言表达16.2 倾听对方的讲话16.3 成功地运用发问16.4 巧妙地回答对方提问案例分析 怎样说服客户第17章 谈判心理17.1 谈判的心理基础17.2 知觉与谈判17.3 谈判中的心理挫折17.4 谈判成功的心理素质17.5 个性与谈判案例分析 中美知识产权谈判代表——吴仪第五编 国际商务谈判的法律问题第18章 国际商务谈判合同的签署与履行18.1 国际商务谈判签约应注意的事项18.2 国际商务谈判签约适用的法律18.3 国际商务谈判合同的履行18.4 商务谈判合同的让于和终止18.5 国际商务谈判协议纠纷的处理案例分析 一场中外公司的合同纠纷背景资料：国际上主要商事仲裁机构

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