

<<国际贸易谈判技巧>>

图书基本信息

书名：<<国际贸易谈判技巧>>

13位ISBN编号：9787500532484

10位ISBN编号：7500532482

出版时间：1996-11

出版时间：中国财政经济出版社

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>

<<国际贸易谈判技巧>>

书籍目录

- 第一章 国际贸易谈判概述
 - 第一节 国际贸易谈判的概念与特征
 - 第二节 国际贸易谈判的结构 类型与方式
 - 第三节 国际贸易谈判的过程
 - 第四节 国际贸易谈判的基本内容
- 第二章 国际贸易谈判准备
 - 第一节 资料准备
 - 第二节 决策准备
 - 第三节 人员准备
 - 第四节 其他准备
- 第三章 开局技巧
 - 第一节 国际贸易谈判技巧概述
 - 第二节 控制开局目标策略
 - 第三节 确定谈判议程策略
 - 第四节 谋取谈判主动权策略
- 第四章 探测技巧
 - 第一节 对对方意图的探测策略
 - 第二节 对己方意图的陈述策略
 - 第三节 对对方窥测己方意图的防御策略
- 第五章 磋商技巧
 - 第一节 发盘策略
 - 第二节 还盘策略
 - 第三节 冲突调解策略
 - 第四节 僵局缓解策略
 - 第五节 让步策略
- 第六章 成交技巧
 - 第一节 成交意图表达策略
 - 第二节 成交信号接收策略
 - 第三节 成交促成策略
 - 第四节 成交签约策略
- 第七章 谈判礼仪
 - 第一节 谈判者的仪表与修饰
 - 第二节 谈判者的仪态与风度
 - 第三节 谈判交际礼仪
- 第八章 谈判风格
 - 第一节 亚洲谈判风格
 - 第二节 美洲谈判风格
 - 第三节 欧洲谈判风格
 - 第四节 非洲 大洋洲谈判风格

<<国际贸易谈判技巧>>

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>