

<<国际谈判>>

图书基本信息

书名：<<国际谈判>>

13位ISBN编号：9787505833333

10位ISBN编号：7505833332

出版时间：2002-12

出版时间：经济科学出版社

作者：[美]杰弗里.埃德蒙.柯里

页数：293

字数：270000

译者：朱丹,陆晓红

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>

## <<国际谈判>>

### 内容概要

谈判一词源于拉丁语动词negotari，意思是“做生意、做买卖”这个拉丁语动词本身又是由另一个意为“否定”的动词negare。

以及意为“闲暇”的名词otium所组成。

因此古代罗马商人在交易达成之前，是“不会闲下来去享受闲暇”的。

谈判是每一笔交易的核心、在大多数情况下，目的一致（为了盈利）而方式各异的交易双方间最终都要经过谈判来做成生意。

谈判就是要让采用不同方法（合同中各个细节问题）的双方最终均得到满意的结果。

正如我们将要看到的那样，谈判实际上是个艰难的过程，交杂着冲突和妥协。

不论是就贸易亦或投资进行谈判，双方中总有一方占上风。

这种优势（例如，盈利的能力）可能产生于“需求”的程度或“供给”的能力。

谈判就是要对这种潜力进行重新分配。

国际商务中，从来不会有这样“或取或舍下”的事。

一切都要进行谈判解决，不过成功与否取决于谈判人员是否具备高超的技巧和策略。

本书旨在为那些谈判人员提供帮助，并讲述一些有关国际商务谈判中进行恰当的人事和策略选择的方法。

本书的基本框架是按国际谈判中，谈判人员、谈判内容、谈判地点、谈判时间、谈判方式的顺序展开的。

<<国际谈判>>

书籍目录

第1章 首席谈判的作用第2章 选择你的团队第3章 控制谈判第4章 准备谈判第5章 面对面谈判第6章 偏见的作  
用第7章 地点选择第8章 议事日程第9章 关于谈判翻译人员第10章 谈判风格（第一部分）第11  
章 谈判风格（第二部分）第12章 周密计划 取得成功第13章 应对个人策略第14章 应对小组策略第15  
章 战术选择第16章 成交第17章 报告结果第18章 实施第19章 对不同国家和地区的战略战术第20章 词  
汇表第21章 资料来源

<<国际谈判>>

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>