

<<国际商务谈判核心英语>>

图书基本信息

书名：<<国际商务谈判核心英语>>

13位ISBN编号：9787507833744

10位ISBN编号：7507833747

出版时间：2011-9

出版时间：中国国际广播出版社

作者：杨国俊 等编著

页数：312

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>

## <<国际商务谈判核心英语>>

### 内容概要

《国际商务谈判核心英语》如何用英语思维进行商务谈判？

如何解决冲突，摆脱谈判中的困境，与对方成为伙伴而不是对手？

《国际商务谈判核心英语》理论与实用案例相结合，每个案例均有中英文对照可供举一反三，提升技巧。

一场剑拔弩张的国际投标谈判全程模拟，更让您如临其境，学习到更多的谈判技能。

## <<国际商务谈判核心英语>>

### 书籍目录

#### Part 1

- 第一单元 价格谈判冲突与决断
- 第二单元 质量和数量谈判冲突与决断
- 第三单元 佣金谈判冲突与决断
- 第四单元 包装谈判冲突与决断
- 第五单元 代理谈判冲突与决断
- 第六单元 保险谈判冲突与决断
- 第七单元 装运谈判冲突与决断
- 第八单元 支付谈判冲突与决断
- 第九单元 申诉和索赔的谈判冲突与决断
- 第十单元 技术转让谈判冲突与决断
- 第十一单元 合同条款谈判冲突与决断
- 第十二单元 补偿贸易谈判冲突与决断
- 第十三单元 加工贸易谈判冲突与决断
- 第十四单元 合资企业谈判冲突与决断
- 第十五单元 仲裁谈判冲突与决断

#### Part 2

国际投标竞争全景模拟

参考文献

<<国际商务谈判核心英语>>

章节摘录

塔那库国家开发署将启动一项重要的工程，我们的政府和总统阁下全力支持。这项工程将给整个国家带来繁荣，但尤其是给南方带来繁荣。

塔那库的南方地区气候干旱，很少耕种。

然而，不久以前，我们发现南方一个海滩的沙子几乎是纯石英组成，适合于加工成硅。

我们决定不卖石英沙，而是在海滩附近发展我们自己的硅加工厂，再建一家工厂用硅晶片制造太阳能电池组。

我们期望几家国际公司参加投标，但是我们要求他们和塔那库这里的当地建筑公司合作。我们将尽可能利用当地公司。

但是必须在国际上筹资，像塔那库这样的国家能够控制这种项目吗？

当然，我们需要国外的资助、培训和技术支持，所以我们将请我们的海外朋友作为我们的合作伙伴。但是我们将用赚取的全部利润偿清我们的债务，然后塔那库人民自己将拥有这些工厂。

阿折维多博士很乐观。

但是出席会议的其他人却看到前面困难重重。

根据我对你的综述的理解，塔那库制造太阳能电池组只需要硅产量的三分之一。

正确。

然而，我们希望经过大约10年的时间扩建工厂。

但是在此期间，你可以肯定有一个销售市场吗？

根据我们招商顾问的意见，其他国家的制造商需要大量的硅产品。

考虑到如此大的世界需求，我们不用担心市场问题。

工程浩大，安德罗斯。

有人认为工程太大，国家开发署难以操作。

风险太多，你说呢？

如果塔那库自己生产硅，它可以制造太阳能电池，但是它也必须在几年里每年卖掉1.2万吨硅产品，你怎么会肯定有销售市场呢？

其他硅制造商会袖手旁观让塔那库进入市场吗？

他们肯定会提高自己的产量以满足新的需求吗？

是这样吗？

.....

## <<国际商务谈判核心英语>>

### 编辑推荐

《国际商务谈判核心英语》45个谈判案例，诚信交，90个谈判秘诀，妙理玄机，400条谈判习语，应变流利，国际投标全景，实力拼比。

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>