第一图书网, tushu007.com

<<中国商务>>

图书基本信息

书名：<<中国商务>>

13位ISBN编号：9787508504551

10位ISBN编号：7508504550

出版时间：2004-05-01

出版时间：五洲传播

作者：马克

页数：368

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

内容概要

《中国商务（韩）》融合了国内外经典的谈判理论，从谈判动因、结构、利益、谈判力、信任、心理、文化、谈判类型等方面，运用模型和实例分析对影响谈判全过程的主要因素进行了比较全面的分析。
结合理论部分的讲解，提供相应的案例分析，所提供的案例主要是世界著名谈判案例，具有典型性和普遍指导意义。
有些案例是作者在对著名国际商务谈判长时间追踪调查的基础上完成的，如中美知识产权谈判、美日汽车谈判等；还有些案例取自作者所参与的谈判活动和实践。
模拟谈判的素材取自真实事例，经过必要的编写以适应课堂练习的需要。
学习者在谈判结束后可以比较实际谈判的结果和自己谈判的结果，以便收到更好的效果。
模拟谈判的目的是使学习者通过实际操练体会谈判理论的指导意义，获得比较接近实际的真实体验。
通过亲身实践获得的经验教训对他们来说更为生动、具体。
除模拟谈判外，每章结束后都有结合本章内容设计的思考与讨论题。

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