

<<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：9787542936851

10位ISBN编号：7542936859

出版时间：2012-12

出版时间：立信会计出版社

作者：张燕 主编

页数：321

字数：374000

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>>

### 内容概要

《国际商务谈判(普通高等教育十二五规划教材)》由张燕主编,全书共分为3篇12章。

谈判理论篇共3章,主要阐述国际商务谈判的基础理论和基本原则,叙述了国际商务谈判理论的历史发展和未来趋势,并介绍了国际商务谈判的基本程序和主要内容,本篇的目的在于从理论层面上为学生把握谈判活动、提高技能奠定基础。

谈判策略篇共4章,分别从国际谈判的准备阶段、开局阶段、磋商阶段和结束阶段等环节介绍谈判各阶段的任务,详细阐述了谈判的具体策略和技巧,如如何讨价还价、如何促成交易等,本篇的目的在于训练学生的谈判技能。

谈判技巧篇共5章,主要围绕谈判的沟通技巧和社交礼仪展开讨论,介绍了多个国家不同的谈判风格,阐述了缓解谈判僵局以及合理表达等语言技巧,本篇的目的在于提高学生的沟通能力。

## <<国际商务谈判>>

### 书籍目录

#### 谈判理论篇

##### 第一章 国际商务谈判基础知识

###### 第一节 国际商务谈判的含义和特点

###### 第二节 国际商务谈判的基本原则

###### 第三节 国际商务谈判的类型

###### 本章小结

###### 思考与练习

###### 课外阅读

##### 第二章 国际商务谈判的相关理论

###### 第一节 商务谈判理论的历史发展与趋向

###### 第二节 谈判需要理论

###### 第三节 现代谈判理论的发展

###### 本章小结

###### 思考与练习

###### 课外阅读

##### 第三章 国际商务谈判的基本程序和内容

###### 第一节 国际商务谈判的基本程序

###### 第二节 国际商务谈判的内容

###### 本章小结

###### 思考与练习

###### 课外阅读

#### 谈判策略篇

##### 第四章 国际商务谈判前的准备阶段

###### 第一节 商务谈判的信息准备工作

###### 第二节 谈判方案的制定

###### 第三节 谈判的团队准备

###### 第四节 谈判的物质准备

###### 第五节 模拟谈判

###### 本章小结

###### 思考与练习

###### 课外阅读

##### 第五章 国际商务谈判的开局阶段

###### 第一节 商务谈判的开局任务

###### 第二节 商务谈判开局气氛的营造

###### 第三节 商务谈判的开局策略

###### 本章小结

###### 思考与练习

###### 课外阅读

##### 第六章 国际商务谈判的磋商阶段

###### 第一节 报价阶段和报价策略

###### 第二节 磋商过程和还价策略

###### 第三节 让步策略

###### 本章小结

###### 思考与练习

###### 课外阅读

## <<国际商务谈判>>

### 第七章 国际商务谈判的结束阶段

#### 第一节 商务谈判结束的判定

#### 第二节 商务谈判的成交

#### 第三节 商务谈判的成交促成策略

#### 第四节 商务谈判的后续工作

#### 本章小结

#### 思考与练习

#### 课外阅读

#### 谈判技巧篇

### 第八章 国际谈判僵局的处理技巧

#### 第一节 谈判僵局的产生

#### 第二节 谈判僵局的制造和利用

#### 第三节 商务谈判僵局的突破方法

#### 本章小结

#### 思考与练习

#### 课外阅读

### 第九章 国际商务谈判中的表达技巧

#### 第一节 国际商务谈判语言及其表达原则

#### 第二节 国际商务谈判语言的运用技巧

#### 第三节 国际商务谈判中的行为语言

#### 本章小结

#### 思考与练习

#### 课外阅读

### 第十章 国际商务谈判礼仪

#### 第一节 迎送礼仪

#### 第二节 会见礼仪

#### 第三节 洽谈礼仪

#### 第四节 赴宴礼仪

#### 第五节 宴请礼仪

#### 第六节 签约礼仪

#### 第七节 其他礼仪

#### 本章小结

#### 思考与练习

#### 课外阅读

### 第十一章 国际商务谈判礼节

#### 第一节 日常交往礼节

#### 第二节 见面礼节

#### 第三节 电话礼节

#### 第四节 其他礼节

#### 本章小结

#### 思考与练习

#### 课外阅读

### 第十二章 国际商务谈判风格

#### 第一节 与国际商务谈判相关的文化差异

#### 第二节 不同国家的谈判风格

#### 第三节 不同谈判风格的应对技巧

#### 第四节 各国的主要习俗

<<国际商务谈判>>

本章小结  
思考与练习  
课外阅读  
参考文献

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>