

<<谈判900句典>>

图书基本信息

书名：<<谈判900句典>>

13位ISBN编号：9787544606738

10位ISBN编号：7544606732

出版时间：2009-2

出版时间：上海外语教育出版社

作者：格伦涅 编

页数：207

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>

<<谈判900句典>>

前言

随着全球化脚步的加速，国际谈判的重要性也不断提高。不管你是要跟外围人打交道，还是被购并之后变成外资公司；不管你是要增加公司的利润还是增加自己的个人价值，英文谈判都是一个必备的能力。

但要增进这方面的能力，必须借助好用的工具书，帮助我们快速掌握谈判每一阶段的实用句型。

《谈判900句典》正是这样一本好书。

实用，易查易懂，而且可以快速掌握。

更重要的是它还配合介绍了一些谈判战术（请见“Section 5策略”），刚好可以作为“英文”和“谈判”之间的界面。

本书第一部分“Pre-negotiation”（直译：谈判前），在学界我们多半将其称之为“前置谈判”的阶段。

因为在这个阶段，也是在谈判。

双方先遣人员就谈判的时间、地点、人员、议程及议题范围进行谈判。

如果是“多边”、“多议题”的谈判，像国际海洋法会议，pre-negotiation阶段经常会拖上一段不短的时间。

在这段时间内，我们也会做一些小让步，试试看对方会不会回报。

同时测试我们内部对这个谈判到底有多支持。

如果确认对方会回报我们的善意，而我们集团内部（或国内）也愿意给予一定的支持，我们才有可能往下走，进入正式谈判的阶段。

正式谈判开始后，前置谈判阶段就结束了。

了解这点之后，你再看本书的Section 1就会比较有概念了。

<<谈判900句典>>

内容概要

英文不够好，谈判桌上的关键时刻，总是无法精准表达、搞砸生意？

我們了解，所以這本句典中有我们了解，所以这本句典中有： 480个谈判基本用语，从建立立场、要求厘清、表达同意与否、打断他人谈话到控制谈判流程等全收录！

200个说服力超强用语，不论是折衷方案、还是乘胜追击，让你说得有理，生意轻松就搞定！

100个谈判主题用语，从价格、折扣、送货条件到合约等常见主题全包括，帮你做足最万全的准备！

200个谈判策略用语，不论位居优势或劣势，提供你所需的谈判策略和用语，让你能够见招拆招、赢得生意。

<<谈判900句典>>

作者简介

格伦涅，加拿大克莱顿大学文学士和渥太华大学普通法学士，爱好写作、音乐、旅行的他为上加拿大律师工会（The Law Society of Upper Canada）的一员，也是Superior Court of Justice和the Court of Appeal for Ontario的律师。

在台湾从事ESL教学有两年时间，对设计规划ESL教材有丰富的经验。

著有《搞定接待英文》、《出差900句典》等书。

<<谈判900句典>>

书籍目录

Section 1 前置谈判 Part 1 准备上谈判桌 1 第一次接触 2 讨论共同目标 3 提议进行谈判 4 接受进行谈判的提议 Part 2 安排时间与其他事项 5 选择时间、日期与地点 6 更改时间、日期或地点 7 拟定议程 8 确认与会人士Section 2 程序性议题 9 仪器、家具和设施 10 确保设施舒适 11 时间管理与休息时间 12 出席 13 寒暄与介绍 14 准备开始 15 讨论目标与开始谈判 16 引用书面和投影资料 17 保密 18 可公开和不可公开 19 决定下一步行动 20 安排下次开会时间Section 3 谈判基本用语 Part 1 谈论现状 21 描述市场或经济状况Section 4 特定的谈判议题Section 5 策略Section 6 结果

<<谈判900句典>>

编辑推荐

谈判是一门艺术——当谈得好的时候。
顶尖的谈判专家可以让它看来轻而易举，相比之下，不理想的谈判却完全和艺术沾不上边。
技巧欠佳的谈判者不但看来碍眼，共事起来更是让人难受。
他们缺乏效率的谈判技巧经常适得其反。
《谈判900句典》可以让你脱离门外汉之列。
熟读《谈判900句典》，你可以确保自己进入谈判高手之列，以达成共识为美事。

<<谈判900句典>>

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>