

<<商务英语谈判>>

图书基本信息

书名：<<商务英语谈判>>

13位ISBN编号：9787560050751

10位ISBN编号：7560050751

出版时间：2005-9

出版时间：外语教学与研究出版社

作者：余慕鸿 章汝雯

页数：242

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>

<<商务英语谈判>>

内容概要

本书是为了顺应中国加入WTO后日益增加的国际贸易往来对各种商务谈判人才的急剧需要而精心编写的，综合、全面地介绍商务谈判的相关知识，融实用性与可操作性于一体，尤其适合国际金融、贸易等专业的学生作为教材使用。

全书共有7章，分别介绍了商务谈判的相关概念、商务谈判中通常遵循的原则、商务谈判的各个环节、商务谈判通常经历的阶段、谈判中的运用到的策略和技巧、各种商务谈判的类型。以外，本书也着重讨论了商务谈判中应该注意的各种礼节，以及在跨文化的商务谈判中，如何跨越由于文化差异给谈判带来的障碍等方面的内容。

本书提供了独具特色的个案分析、模拟谈判和角色扮演，使学生能够身临其境、直面商战。

<<商务英语谈判>>

书籍目录

Chapter 1 Principles of Business Negotiation 商务谈判的原则1.1 合作式谈判的原则1.2 利益分配原则1.3 信任的原则1.4 两分法谈判, 双赢谈判和复杂谈判的原则Chapter 2 Modules of Business Negotiation 商务谈判的环节2.1 询价与答复2.2 报盘与还盘2.3 接受与签订合同Chapter 3 Phases of Business Negotiation 商务谈判的阶段3.1 准备阶段3.2 开始阶段3.3 讨价还价阶段3.4 结束阶段Chapter 4 Strategies & Tactics of Business Negotiation 商务谈判的策略和技巧4.1 主要的个人风格和团队风格4.2 策略与技巧Chapter 5 Types of Business Negotiation 商务谈判的类型5.1 货物/服务销售谈判5.2 投资谈判5.3 技术转让谈判Chapter 6 Etiquette in Business Negotiation 商务谈判的礼节6.1 迎送礼仪6.2 会见礼仪6.3 赴宴和着装礼仪6.4 签约礼仪Chapter 7 Cross-cultural Negotiation 跨文化商务谈判7.1 语言与交际7.2 理解文化差异7.3 不同文化的谈判特点7.4 文化冲突管理参考书目参考答案

<<商务英语谈判>>

媒体关注与评论

为顺应我国加入WTO后对各类商务谈判人才的需求而精心编写；综合、全面地介绍商务谈判的相关知识，融实用性与可操作性于一体；各章节后的注释帮助学生准确理解课文内容；形式多样的练习帮助学生加深对谈判知识的理解，关学会实际运用；独具特色的个案分析、模拟谈判和角色扮演使学生身临其境，直面商战。

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>