

<<怎样与韩国人做生意>>

图书基本信息

书名：<<怎样与韩国人做生意>>

13位ISBN编号：9787563904129

10位ISBN编号：7563904123

出版时间：1995-04

出版时间：北京工业大学出版社

作者：顾永才

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>

<<怎样与韩国人做生意>>

内容概要

内容提要

本书通过丰富的资料、通俗的语言和科学的分析方法，系统地介绍韩国的社会概况、经济特点、市场特征、贸易政策、投资环境以及韩国人的生活习惯与做生意的特点，提出进一步开拓韩国市场的策略和方法，阐述与韩国人做生意的实用技巧，力图为对韩国商贸人员 and 有志于与韩国人做生意的新一代企业家和对外商贸人员提供指南及扩大韩国市场的生意经。

<<怎样与韩国人做生意>>

书籍目录

目录

第一章 了解韩国

- 一、韩国的自然与人文地理
- 二、韩国社会一瞥
- 三、韩国经济概况
- 四、韩国企业集团与综合贸易商社

第二章 认识韩国人

- 一、韩国人的礼仪风俗与宗教信仰
- 二、韩国人的生活习惯
- 三、韩国妇女一瞥
- 四、韩国人的文化教育
- 五、与韩国人做生意应注意的问题

第三章 谙悉韩国市场

- 一、韩国市场的特点
- 二、韩国的进出口市场
- 三、韩国的证券市场
- 四、韩国尖端技术产业市场
- 五、韩国市场动态

第四章 熟悉韩国的贸易政策

- 一、韩国的对外贸易纵览
- 二、韩国的外贸体制
- 三、韩国的贸易政策
- 四、韩国的进出口商品管理

第五章 通晓韩国对外国人投资的政策与措施

- 一、韩国对外国人投资的政策
- 二、韩国对外国人投资的管理
- 三、韩国的金融政策与管理
- 四、韩国的保税区

第六章 把握中韩经贸合作的前景

- 一、中韩经贸合作的回顾与现状
- 二、中韩经贸合作的未来展望

第七章 灵活运用开拓韩国市场的策略

- 一、开拓韩国市场宜采取的战略
- 二、开拓韩国市场的基本方式
- 三、开拓韩国市场的营销策略

第八章 掌握与韩国人商务谈判的技巧

- 一、韩国人贸易谈判的特点
- 二、与韩国人谈判的成功之道
- 三、与韩商谈判的基本策略

第九章 积极与韩国人合作

- 一、加快与韩国合作的战略与政策措施
- 二、中小企业如何与韩国企业加强合作
- 三、和韩国人联合开拓第三国市场
- 四、赴韩商务考察须知

<<怎样与韩国人做生意>>

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>