

<<国际商务谈判英语>>

图书基本信息

书名：<<国际商务谈判英语>>

13位ISBN编号：9787565403965

10位ISBN编号：7565403962

出版时间：2011-7

出版时间：东北财经大学出版社有限责任公司

作者：兰天，时敏 编著

页数：223

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>

<<国际商务谈判英语>>

内容概要

《国际商务谈判英语》(作者兰天、时敏)着重介绍了国际商务谈判的相关理论、实践和应注意的重要问题,例如谈判中的正确行为举止、对谈判人员的要求、谈判班子的组成、谈判的准备阶段、谈判的磋商阶段、谈判的终局阶段、谈判策略和技巧,还阐述了国际商务谈判的具体内容。

《国际商务谈判英语》由三部分组成,共分11章。

<<国际商务谈判英语>>

书籍目录

- Part One Business Negotiation Theories 商务谈判理论
- Chapter One Fundamentals of International Business Negotiation 国际商务谈判概述
- 1.1 Some Basic Concepts of Negotiation 谈判的基本概念
- 1.2 Concept of Business Negotiation 商务谈判的概念
- 1.3 Features of International Business Negotiation 国际商务谈判的特点
- Exercises
- Chapter Two The Basic Principles and Strategies on Business Negotiation 商务谈判的基本原则和策略
- The Basic Principles of Business Negotiation 商务谈判的基本原则
- The Basic Strategies of Business Negotiation 商务谈判的基本策略
- Exercises
- Chapter Three The Impact of Psychology and Culture on Business Negotiation 心理学及文化对商务谈判的影响
- 3.1 Negotiation and the Need Theory 谈判与需求理论
- 3.2 Across-cultural Negotiation 跨文化谈判
- 3.3 Different Negotiating Styles of Different Cultures 世界各地商人的谈判风格
- Exercises
- Chapter Four Preparation for Negotiation 谈判准备
- 4.1 Choosing the Negotiation Team Members and Establishing Business Relations 选择谈判小组的成员及建立业务关系
- 4.2 Establishing a Target for Negotiation 确定谈判目标
- 4.3 Collecting and Analyzing Information Concerned 收集并分析相关信息
- 4.4 Making a Feasible Negotiation Plan 制订可行的谈判计划
- Exercises
- Chapter Five Face-to-face Negotiation 面对面谈判阶段
- 5.1 Opening Speech 开场白
- 5.2 The Bargaining Process and Strategies 谈判的磋商阶段及策略
- 5.3 Tactics of Breaking an Impasse 打破僵局策略
- 5.4 Making Settlement 达成共识
- Exercises
- Part Two Business Negotiation Practice 商务谈判实践
- Chapter Six Enquiry 询盘
- 6.1 Introduction
- 6.2 Letters on Negotiation
- 6.3 Dialogue Practice
- 6.4 Cases and Situational Dialogues
- Exercises
- Chapter Seven Offer and Counter-offer 报盘与还盘
- 7.1 Introduction
- 7.2 Letters on Negotiation
- 7.3 Dialogue Practice
- 7.4 Cases and Situational Dialogues
- Exercises
- Chapter Eight Order and Acceptance 订单与接受

<<国际商务谈判英语>>

8.1 Introduction
8.2 Letters on Negotiation
8.3 Dialogue Practice
8.4 Cases and Situational Dialogues
Exercises
Chapter Nine Terms of Payment付款方式
9.1 Introduction
9.2 Letters on Negotiation
9.3 Dialogue Practice
9.4 Cases and Situational Dialogues
Exercises
Chapter Ten Packing and Shipment包装和运输
10.1 Introduction
10.2 Letters on Negotiation
10.3 Dialogue Practice
10.4 Cases and Situational Dialogues Exercises
Chapter Eleven Claims and Complaints索赔和投诉
11.1 Introduction
11.2 Letters on Negotiation
11.3 Dialogue Practice
11.4 Cases and Situational Dialogues
Exercises
Part Three Key to the Exercises and Translation答案及译文
Chapter One Fundamentals of International Business
Negotiation国际商务谈判概述
Chapter Two The Basic Principles and Strategies on Business
Negotiation商务谈判的基本原则和策略
Chapter Three The Impact of Psychology and Culture on Business
Negotiation心理学及文化对商务谈判的影响
Chapter Four Preparation for Negotiation谈判准备
Chapter Five Face-to-face Negotiation面对面谈判阶段
Chapter Six Enquiry询盘
Chapter Seven Offer and Counter-offer报盘与还盘
Chapter Eight Order and Acceptance订单与接受
Chapter Nine Terms of Payment付款方式
Chapter Ten Packing and Shipment包装和运输
Chapter Eleven Claims and Complaints索赔和投诉
主要参考文献

<<国际商务谈判英语>>

章节摘录

尽管我们愿意与贵公司合作以扩大贸易，但很遗憾我们不能接受你方的还盘，因为我们所报的价格是非常合理的。

实际上，我们已按此价收到了来自各方面的许多订单。

通过对贵方市场的调研，我们相信如果贵方能设法做好市场营销工作，我们的产品不难在贵方市场立足。

如果你能出更好的价格，请告知我方，由于目前供货有限，请你们从速。

与此同时，请随时告知你地的情况。

请贵方放心，我们会尽最大努力帮助贵方在贵地促销我们的产品。

你忠实的 7.3 DialoguePractice 詹姆斯：我今天来访的目的是想听取你方对手提电脑的报盘

林：我们已为你准备好报盘。

让我找一找，啊，在这里，100台电脑，每台成本加运费保险费到温哥华350美元，2009年10月交货。报盘5天内有效。

詹姆斯：哦，你方的价格猛涨，几乎比去年高出15%，按这种价格买进，我方实在难以推销。

林：你这样说使我有点儿惊讶。

你知道，近日来电脑市场价格上涨很快。

我方所报的价格与你从别处获得的价格相比，是较为便宜的。

詹姆斯：恐怕我不能同意你这种说法，必须指出你们的价格比我们从别处所得到的一些报价高。

林：但是你方必须考虑到质量的问题。

同业中人人皆知我们的产品质量优于其他国家的供货。

詹姆斯：我承认你们的产品质量高，但我们的印度客户需要的是中等价位的产品，因此有些产品，虽然质优，但如果价位很高，很难销售。

林：在某些特殊用途方面，几乎没有其他产品可以替代我们的产品。

老实对你说，正是考虑到我们双方的老关系，我们才以这样的价格向你方报实盘。

詹姆斯：唉，要说服客户以这个价格购买，对我们来说是不容易的。

不过看来我得试一试。

我们明天早上给你答复。

Dialogue1A8kingforareduction 詹姆斯：你觉得我们的还盘怎么样，林？

林：每件20美元对我们来说几乎没有利润。

显然我们的报价和你们的期望之间的差异太大。

詹姆斯：让我向你解释为什么我们认为我们的价格是合理的。

我们最近对这种商品在我国市场的销售情况做了一个调查。

结果表明商品间的竞争真的很激烈。

我们调查的结果表明这10种商品占据了我国75%的市场。

……

<<国际商务谈判英语>>

编辑推荐

《21世纪国际经济与贸易专业系列教材：国际商务谈判英语》的第三部分附有每章的课后练习及案例分析的参考答案和相关信函对话的译文，可供读者参考。

《21世纪国际经济与贸易专业系列教材：国际商务谈判英语》以提高学生业务技能为出发点和最终目标，可作为高等院校商务英语、国际贸易、市场营销、电子商务及相关专业60学时左右课程的教材，也可作为有志于从事国际商务活动的英语爱好者的自学用书。

<<国际商务谈判英语>>

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>