

<<如何同53个国家做生意>>

图书基本信息

书名：<<如何同53个国家做生意>>

13位ISBN编号：9787805676425

10位ISBN编号：7805676429

出版时间：1996年12月第1版

出版时间：译林出版社

作者：[美国]特里·莫里森 韦恩·康纳威 乔治·伯顿

译者：冯云霞 葛维德 范锐 笪鸿安

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>

## <<如何同53个国家做生意>>

### 内容概要

随着我国市场经济的不断发展,从事国际贸易的人员越来越多。

在与外国商人打交道时,文化碰撞不可避免。

如想在国际商场上处于不败之地,并在竞争中高人一筹,就必须对外国商人的思维模式,文化背景,风格习惯,商务礼仪等有一定的了解。

本书正是为此而译的。

对于从事国际商务的人员来说,本书具有很大的实用价值。

本书凝聚了我们四位译者的辛勤劳动。

其中葛维德老师翻译了从阿根廷到匈牙利共计19个章节,范锐老师翻译了从印度到菲律宾共计16个章节,其余章节由冯云霞和笪鸿安二位老师翻译。

由于某些原因,译者在翻译过程中略去了像厄瓜多尔、中国、香港等7个章节,因此原本60个章节变成了现在的53个章节。

郭坤教授承担了此书繁重的校译工作,我们在此深表感谢。

另外,此书得以与读者见面还要感谢译林出版社的李景端先生和南大博士生导师周三多老师。

没有他们的大力帮助和支持,这本书是无法面世的。

冯云霞老师为此书的出版做了大量的联系和协调工作。

此外,我们感谢本书的责任编辑。

本书虽已交付印刷出版,但肯定存在不足之处,欢迎广大读者批评指正。

## <<如何同53个国家做生意>>

### 作者简介

序

现代商业的繁荣取决于成功的全球营销,放弃外国市场无异于放弃公司前途。

全球华即要求公司与外国客户打交道,做生意。

外国客户的语言、文化观点和历史背景可能和我们的不同,因此,不能用国内的惯例与他们打交道,做生意。

在全球营销策略中,意识到全球多种文化并存至关重要。

本书正是为此而著。

当然,这样的一本书不可能包括一位经理向海外拓展市场所需了解的全部知识,那将需好几卷。

然而,本书确实为欲在海外取得成功的人士提供了所需的最基本的知识。

换句话说,您可能对某行业了如指掌,其熟悉程度无人可比。

然而,当您走下飞机,踏上异国土地时,那些专业知识显然不够应付,如果对异国的商务惯例、谈判技巧、认知风格和社会习俗一无所知,那么您获得成功的可能性极小。

实际上,欲向海外发展却不熟悉异国文化习俗,就如同没有滑雪杆滑雪一样。

您也许会走运,坡子可能暂时很平滑。

但当您终于以一定的速度滑行时,您随时有摔倒的危险。

退一步说,如不了解异国文化风格,那么,还没向海外扩展,您就已处于不利的地步了。

将不利转为有利,要想实施您的全球营销计划,就先请读一读这本书吧!

汉斯·柯贝勒

<<如何同53个国家做生意>>

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>