

<<国际商务谈判>>

图书基本信息

书名：<<国际商务谈判>>

13位ISBN编号：9787810785907

10位ISBN编号：7810785907

出版时间：2006-1

出版时间：第2版 (2006年1月1日)

作者：刘园

页数：459

字数：366000

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>>

内容概要

随着我国进入WTO过渡期，国际商务谈判已成为中国与世界其他国家交往、沟通的最主要方式之一。谈判是一门科学，更是一门艺术。

在运用人类智慧结晶的基础上，更融入了心理学、管理学、经济学、历史学、社会学乃至教学等多学科知识的精粹。

本书在第一版的基础上，针对国内外形势的新变化、新特点和广大读者提出的建议和希望，加入了对人们谈判理念的形成产生作用的诸如心理学、博弈论等相关知识的新内容，并调整了大量中外著名的新的成功谈判案例。

本书理论与实务并举，中外成功谈判案例兼顾，可作为高等学校公共关系、公共管理、企业管理等相关专业的本科及研究生教材，也可作为企业、组织、团体培训高级谈判人才的参考用书。

<<国际商务谈判>>

书籍目录

第一章 国际商务谈判概述 第一节 国际商务谈判的概念及特点 第二节 国际商务谈判的种类 第三节 我国国际商务谈判的基本原则 第四节 国际商务谈判的基本程序 第五节 商务谈判的PRAM模式

第二章 国际商务谈判人员的组织与管理 第一节 商务谈判人员的个体素质 第二节 商务谈判人员的群体构成 第三节 商务谈判人员的管理

第三章 国际商务谈判前的准备 第一节 国际商务谈判前的信息准备 第二节 谈判目标与对象的确定 第三节 谈判方案的制定 第四节 模拟谈判 第五节 确定谈判中各交易条件的最低可接受限度

第四章 国际商务谈判各阶段的策略 第一节 国际商务谈判策略 第二节 开局阶段的策略 第三节 报价阶段的策略 第四节 磋商阶段的策略 第五节 成交阶段的策略 第六节 处理僵局的策略

第五章 国际商务谈判中的技巧 第一节 国际商务谈判技巧概述 第二节 国际商务谈判中“听”的技巧 第三节 国际商务谈判中“问”的技巧 第四节 国际商务谈判中“答”的技巧 第五节 国际商务谈判中“叙”的技巧 第六节 国际商务谈判中“看”的技巧 第七节 国际商务谈判中“辩”的技巧 第八节 国际商务谈判中“说”的技巧

第六章 各大洲文化差异对谈判的影响 第一节 影响国际商务谈判风格的文化因素 第二节 美洲商人的谈判风格、礼仪与禁忌 第三节 欧洲商人的谈判风格、礼仪与禁忌 第四节 亚洲商人的谈判风格、礼仪与禁忌 第五节 大洋洲商人和非洲商人的谈判风格、礼仪与禁忌

第七章 世界贸易组织框架下的国际商务谈判新环境 第一节 世界贸易组织对国际商务谈判环境的影响 第二节 加入世界贸易组织与国际商务谈判策略的调整 第三节 加入世界贸易组织对国际商务谈判人才的新挑战

第八章 国际商务谈判中风险的规避 第一节 国际商务活动的风险分析 第二节 国际商务风险的预见与控制 第三节 规避风险的手段 第四节 国际商务谈判中的外汇风险规避

第九章 博弈论在谈判中的运用 第一节 囚徒困境与谈判者的困境 第二节 谈判者的三种风格 第三节 竞争转向合作 第四节 应对红色博弈者的策略

第十章 理性谈判 第一节 纳什与谈判难题 第二节 谈判所得的收益 第三节 真正的谈判难题 第四节 理性与非理性 第五节 谈判的理性

第十一章 国际商务谈判经典案例剖析 第一节 国际商务谈判案例分析 第二节 具体案例分析

参考书目

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>