

<<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：9787810982146

10位ISBN编号：7810982141

出版时间：2004-1

出版时间：上海财经大学出版社

作者：罗树民等编

页数：334

字数：299000

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

根据美国麦肯锡公司对国际经济发展现状的考证和预测，2001年世界20%的GDP是由国际贸易创造的，而到2007年这一比重将高达80%。

由此可见，世界经济正在发生极为重大的变化。

由于各国互设国际贸易及投资壁垒、地理上的距离、时区及语言差异、各国政府设立法规不同、文化及商业体制各异，造成了各国经济彼此分离，但目前正逐步从这种分离状况走向一个各国相互依赖的全球经济体系。

快速兴起的经济全球化给大型和小型企业都带来许多问题。

为它们创造种种商业机遇以扩大收入、降低成本、增加利润，而与此同时所产生的挑战和风险也是以前的商业经理们不曾遇到的。

国际市场竞争者的增加和竞争力越来越强的趋势使得产品竞争的惟一性不再存在，企业间合作的加深和国际交往的频繁给国际商务谈判提供了巨大的舞台和越来越规范的操作，因此，国际商务谈判的实践和理论也越来越受到世人的关注。

为适应经济发展的需要，我们组织教研室长期从事商务谈判课程教学的教师编写了这本教学用书。

本书侧重案例分析和案例教学，适合高等专科学校及市场类、营销类培训课程的学生使用，同时也适合所有从事商务尤其是国际商务活动的人士阅读；专业外贸公司的管理人员和外销员、公司市场业务人员也将会通过阅读本教材而掌握谈判技巧，规避常见错误。

《国际商务谈判》教程由上海金融学院市场营销教研室专业教师编写，共十一章。

## &lt;&lt;国际商务谈判&gt;&gt;

## 书籍目录

前言第一章 国际商务谈判概述 第一节 什么是国际商务谈判 第二节 国际商务谈判的特点、原则和作用  
第三节 商务谈判"三步曲" 第四节 国际商务谈判中的常见错误 第五节 国际贸易谈判的基本程序 本章  
小结 复习思考题 案例第二章 谈判人员的素质要求与谈判团队组织 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 本章 小结 复习思考题 案例第三章 国  
际商务谈判的准备 第一节 谈判目标 第二节 谈判信息的搜集 第三节 环境因素的分析 第四节 谈判战  
略的准备 本章 小结 复习思考题 案例第四章 国际商务谈判的实施 第一节 开局阶段 第二节 磋商阶段  
第三节 成交阶段 本章 小结 复习思考题 案例第五章 国际商务谈判的策略 第一节 预防性策略 第二节  
处理性策略 第三节 综合性策略 本章 小结 复习思考题 案例第六章 谈判战术 第一节 心理战术 第二节  
非心理战术 第三节 谈判战术实例 本章 小结 复习思考题 案例第七章 谈判小组的团队合作 第一节 团  
队效率 第二节 寻求联盟 第三节 整合性协议 本章 小结 复习思考题第八章 谈判风格 第一节 个人谈判  
风格 第二节 小组谈判风格 本章 小结 复习思考题 案例第九章 组织内谈判 第一节 组织内谈判的目的  
第二节 组织内谈判沟通的方式 第三节 如何达成一致 本章 小结 复习思考题第十章 不同文化间谈判  
第一节 文化对沟通理解的影响 第二节 文化与谈判风格 第三节 文化与谈判战略选择 本章 小结 复习  
思考题 案例第十一章 国际商务谈判的礼仪与礼节 第一节 礼仪 第二节 礼节 本章 小结 复习思考题  
案例附：补充案例练习参考文献

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>