

<<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：9787811345100

10位ISBN编号：7811345102

出版时间：对外经济贸易大学出版社

作者：刘园 著

页数：244

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

《国际商务谈判（第2版）》通过最新经典案例的详述与剖析，揭示了国际商务谈判的内在逻辑，为读者提供了国际商务谈判的真实图景，体现了《国际商务谈判（第2版）》融科学性、知识性、操作性、实战性为一体的特点。

本版教材在上一版基础上，根据国际商务谈判自身的特点和规律，系统介绍了国际贸易谈判的基本理论、技巧和策略，并根据谈判的具体进程，深入详尽地向读者展示了成功谈判的谋略和其中蕴含的文化、历史和社会等方面的内在动因。

## <<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与特点第二节 国际商务谈判的形式第三节 我国国际商务谈判的基本原则第二章 国际商务谈判的主要类型第一节 国际货物买卖谈判第二节 国际技术贸易谈判第三节 国际补偿贸易谈判第四节 国际融资租赁业务谈判第三章 国际商务谈判前的准备第一节 国际商务谈判团队的构成第二节 国际商务谈判前的信息准备第三节 谈判目标的确定第四节 谈判方案的制订第五节 模拟谈判第四章 国际商务谈判各阶段的策略第一节 开局阶段的策略第二节 报价阶段的策略第三节 磋商阶段的策略第四节 成交阶段的策略第五节 处理僵局的策略第五章 国际商务谈判中的技巧第一节 国际商务谈判中“听”的技巧第二节 国际商务谈判中“问”的技巧第三节 国际商务谈判中“答”的技巧第四节 国际商务谈判中“叙”的技巧第五节 国际商务谈判中“看”的技巧第六节 国际商务谈判中“辨”的技巧第六章 文化差异对国际商务谈判的影响第一节 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与禁忌等第七章 国际商务谈判礼仪第一节 国际商务谈判礼仪惯例第二节 日常交往礼仪第八章 国际商务谈判经典案例参考书目

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>