

<<商务谈判说英语范例大全>>

图书基本信息

书名：<<商务谈判说英语范例大全>>

13位ISBN编号：9787119073484

10位ISBN编号：7119073486

出版时间：2012-1

出版时间：外文出版社

作者：巨

译者：巨小卫

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>

## <<商务谈判说英语范例大全>>

### 内容概要

全面真实地再现国际商务情景，展现最典型的谈判语言，总结最重要的谈判技巧。

Part 1 谈判的5个关键步骤

Part 2 谈判的4个重要技巧

Part 3 谈判中的常见错误及防范策略

Part 4 建立信任关系

Part 5 贸易谈判

Part 6 成交

Part 7 合资谈判

Part 8 房地产谈判

Part 9 股市谈判

Part 10 专利、薪资等谈判

MP3录音光盘包括所有情景对话的美音朗读。

<<商务谈判说英语范例大全>>

作者简介

Amanda Crandell

Ju, 王牌畅销书《商务英语情景口语100主题》作者, 在国际商务领域拥有相当丰富的从业经验, 在跨文化交流中表现尤其突出; 曾供职于广播电台、纸质新闻媒体、美国国会山联邦政府; 近期专攻市场营销与品牌合并; 本科毕业于杨伯翰大学, 主修国际文化专业。

## <<商务谈判说英语范例大全>>

### 书籍目录

#### Part 1 Five Key Steps in Principled Negotiation

##### 谈判的五个关键步骤

- 1 Separate the people from the problem 将人和事区分开来
- 2 Focus on the interests behind the positions 关注立场背后的利益
- 3 Invent options for mutual gain 创造双赢的选择
- 4 Use independent standards 使用独立的标准
- 5 Consider best alternative if negotiation doesn't reach agreement  
无望达成协议时考虑最佳备选方案

#### Part 2 Four Negotiation Skills to Master 谈判的四个重要技巧

- 6 Don't negotiate against yourself 别为难自己
- 7 Offering a choice 给对方提供选择
- 8 Never prove the other person wrong 不要试图证明别人的错误
- 9 Don't give a concession away without receiving one in return  
没有回馈就不要做出让步
- 10 Establishing limits before you start your negotiation  
谈判开始前设好限制条件

#### Part 3 Most Common Mistakes in Negotiation — How to Avoid Them 谈判中的常见错误及防范策略

- 11 Beginning your negotiation too soon 过早开始谈判
- 12 Not negotiating with the right person 没有找对谈判对象
- 13 Not being flexible on a position — locking on 固执己见, 不会变通
- 14 Feeling helpless or powerless 感到无助或无能为力
- 15 Worrying about losing control of the negotiation 担心丧失主动权
- 16 Forgetting your goals or losing track of getting to them  
遗忘目标或偏离方向
- 17 Too much worrying about the other party's feelings or goals  
过多考虑对方的感受和目的

#### 18 Mind going blank — brain freeze 大脑一片空白

#### 19 Falling for physical manipulations 受物质因素干扰

#### 20 Losing sight of closing the deal 忽略了收尾

#### Part 4 Building Relationships of Trust 建立信任关系

##### 21 Meeting and Receiving 会面和迎接

##### 22 Introductions 相互介绍

##### 23 Attending conventions 参加会议

##### 24 Small talk — breaking the ice 通过聊天打破陌生

##### 25 Finding out more — how to let the other party know you're interested 了解更深让对方知道你感兴趣

#### Part 5 Trade Negotiation 贸易谈判

##### 26 Starting inquiry negotiation 开始询盘

##### 27 Agreement on price 价格协议

##### 28 Discussing transportation issues and shipping options 讨论运输和货运

##### 29 Discussing payment options 讨论支付选择

##### 30 Checking on shipment status 核实货运状态

#### Part 6 Sealing the Deal 成交

<<商务谈判说英语范例大全>>

- 31 Making concessions 作出让步
- 32 Discussing the bottom line 讨论底线
- 33 Accepting and confirming the terms 确认并接受条件
- 34 Closing the deal 成交
- 35 Quality control issues 质量监控事宜
- Part 7 Joint Venture 合资
- 36 Finding a partner 寻找合伙人
- 37 Showing interest 表示有兴趣
- 38 Discussing terms 谈条件
- 39 Establishing a foreign office 设立驻外办事处
- Part 8 Real Estate 房地产
- 40 Getting started 初步洽谈
- 41 Property evaluation and selection 房产评估和筛选
- 42 Making an offer 出价
- 43 Closing the deal 成交
- Part 9 Stock Market 股市
- 44 Buying / selling stocks 买卖股票
- 45 Short selling 卖空
- 46 International markets 国际市场
- Part 10 Other Negotiation Topics 其他谈判
- 47 Technology transfer 技术转让谈判
- 48 Copyright and patents 版权和专利谈判
- 49 Employment negotiation 雇用谈判
- 50 Negotiating salary and benefits 工资和福利谈判

<<商务谈判说英语范例大全>>

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>