

<<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：9787121087868

10位ISBN编号：7121087863

出版时间：2013-1

出版时间：田玉来 电子工业出版社 (2013-01出版)

作者：田玉来

页数：245

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

《全国高等职业教育十二五规划教材·国际贸易专业：国际商务谈判（第2版）》以培养应用型人才为目标，从国际商务谈判者的工作背景出发，在编写体例上采用任务驱动模式，把国际商务谈判设计了谈判基础知识、国际商务谈判概要、国际商务谈判准备、国际商务谈判过程、商务合同的签订、国际商务谈判主要技巧、国际商务谈判主要策略、国际商务谈判语言沟通、国际商务谈判礼仪和商务谈判风格十个任务。

《全国高等职业教育十二五规划教材·国际贸易专业：国际商务谈判（第2版）》理论精练，突出国际商务谈判实务，注重学生的操作能力和实践能力的培养。

可作为高等职业院校国际经济贸易专业和工商管理类各专业的教学用书，也可作为企业营销与管理人员学习谈判知识的参考用书。

本书还配有教学参考资料包（包括电子课件、电子教案、配套试题、相关案例、参考答案），详见前言。

## &lt;&lt;国际商务谈判&gt;&gt;

## 书籍目录

目 录项目一 认知国际商务谈判 (1) 任务一 谈判基础知识 (1) 任务引入 (1) 相关知识 (2) 一、谈判的含义与特点 (2) 二、谈判的要素和类型 (4) 三、现代谈判理论 (11) 任务总结 (23) 思考与讨论 (23) 案例分析 (24) 综合实训 (25) 任务二 国际商务谈判概要 (25) 任务引入 (25) 相关知识 (26) 一、国际商务谈判的概念与特征 (26) 二、国际商务谈判的程序与模式 (28) 三、国际商务谈判的原则与风险 (32) 四、国际商务谈判的功能和评价标准 (37) 任务总结 (39) 思考与讨论 (40) 案例分析 (40) 综合实训 (42) 项目综合练习 (43) 项目二 把握国际商务谈判步骤 (47) 任务一 国际商务谈判准备 (47) 任务引入 (47) 相关知识 (48) 一、国际商务谈判的背景调查 (48) 二、国际商务谈判的组织准备 (57) 三、国际商务谈判的时空准备 (64) 四、国际商务谈判方案的制定 (67) 五、模拟谈判 (71) 任务总结 (73) 思考与讨论 (73) 案例分析 (73) 综合实训 (74) 任务二 国际商务谈判过程 (75) 任务引入 (75) 相关知识 (76) 一、开局阶段 (76) 二、报价阶段 (82) 三、磋商阶段 (88) 四、终结阶段 (93) 任务总结 (95) 思考与讨论 (96) 案例分析 (96) 综合实训 (99) 任务三 商务合同的签订 (99) 任务引入 (99) 相关知识 (100) 一、合同的形式 (100) 二、国际商务合同条款 (103) 三、商务合同的拟订和撰写 (108) 四、商务合同的履行和变更 (110) 五、商务合同陷阱 (111) 任务总结 (116) 思考与讨论 (116) 案例分析 (116) 综合实训 (118) 项目综合练习 (119) 项目三 运用国际商务谈判艺术 (127) 任务一 国际商务谈判主要技巧 (127) 任务引入 (127) 相关知识 (128) 一、排除障碍技巧 (128) 二、处理僵局技巧 (133) 三、价格谈判技巧 (137) 四、谈判成交技巧 (144) 任务总结 (149) 思考与讨论 (150) 案例分析 (150) 综合实训 (150) 任务二 国际商务谈判主要策略 (151) 任务引入 (151) 相关知识 (153) 一、国际商务谈判策略概述 (153) 二、常见的商务谈判策略 (155) 任务总结 (171) 思考与讨论 (171) 案例分析 (171) 综合实训 (172) 任务三 国际商务谈判语言沟通 (173) 任务引入 (173) 相关知识 (174) 一、商务谈判语言概述 (174) 二、商务谈判中有声语言的运用 (177) 三、商务谈判中行为语言的运用 (185) 四、商务谈判交往空间 (190) 任务总结 (191) 思考与讨论 (191) 案例分析 (191) 综合实训 (192) 项目综合练习 (193) 项目四 规范商务谈判人员行为 (200) 任务一 国际商务谈判礼仪 (200) 任务引入 (200) 相关知识 (201) 一、会面礼仪 (201) 二、商务谈判过程礼仪 (206) 三、宴请礼仪 (210) 四、馈赠礼仪 (215) 五、日常礼仪 (218) 任务总结 (220) 思考与讨论 (220) 案例分析 (220) 综合实训 (221) 任务二 商务谈判风格 (221) 任务引入 (221) 相关知识 (222) 一、谈判风格概述 (222) 二、部分国家商人的谈判风格 (227) 任务总结 (238) 思考与讨论 (238) 案例分析 (238) 综合实训 (240) 项目综合练习 (241) 参考文献 (246)

## <<国际商务谈判>>

### 编辑推荐

田玉来主编的《国际商务谈判(第2版国际贸易专业全国高等职业教育十二五规划教材)》在作者多年丰富的教学实践基础上,结合高等职业教育的特点和培养学生的模式,通过丰富的教学内容,形成了以培养学生能力为主的综合性内容结构体系。

考虑到学生阅读特点,编者从学生的实际需求出发,在文字表述上做到语言深入浅出,在编写过程中运用了大量的实例和表格说明问题。

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>