

<<跨文化谈判攻略>>

图书基本信息

书名：<<跨文化谈判攻略>>

13位ISBN编号：9787122126412

10位ISBN编号：7122126412

出版时间：2012-2

出版时间：化学工业出版社

作者：马努埃利安·威尔博

页数：195

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>

<<跨文化谈判攻略>>

前言

<<跨文化谈判攻略>>

内容概要

《跨文化谈判攻略：跨国谈判入门指导手册》以国际贸易全球化为背景，立足多元化文化视野，引用超过25个国家的案例，运用极具藉口力的语言详细描述了不同文化的特征，精细阐释了多方谈判格局下如何进行谈判的操作技巧，富有效率地建立了谈判的工具体系。

《跨文化谈判攻略：跨国谈判入门指导手册》首先通过跨文化GPS工具构建了跨文化谈判的框架基础，其次，建立了一套包括谈判准备、实施谈判、结束谈判等步骤的成功谈判催化剂（SNA）模式，最后分析了如何将谈判理论付诸实践、如何对已经完成的谈判进行自我评估。

<<跨文化谈判攻略>>

作者简介

<<跨文化谈判攻略>>

书籍目录

引言

第一章 文化的含义

第一节 什么是文化?

第二节 冰山理论

第三节 文化的层次

第四节 文化的影响

第五节 民族中心主义陷阱

第六节 文化差异管理

第二章 跨文化GPS：一种文化分析工具

第一节 跨文化GPS——一个分析模型

一、时间考量

二、规则、价值观和价值导向

三、个人、行为和决策考量

四、空间和地域考量

五、组织

六、活动

七、不确定性考量

八、反应模式

九、交流和关系模式

第二节 运用跨文化GPS决定一个姿态

一、文化解读的一般调查问卷

二、文化解读的商业问卷调查

第三节 谈判中运用跨文化GPS时需要考虑的因素

一、避免过于简单的二元方法

二、避免文化、意识形态、个性间的混淆

三、文化评估

第四节 结论

一、SNA方法简述

二、跨文化视角下的SNA方法

第三章 成功跨文化谈判的关键

第一节 确保权力平衡对你有利

一、权力等级及其使用

二、能够影响权力平衡的关键策略列表

三、引导性和结构性谈话策略

四、论证博弈策略

五、案例研究

第二节 营造谈判氛围

一、时间

二、空间

三、心情

四、自信和自尊的重要性

五、案例研究

第三节 掌控谈判进程

一、谈判阶段划分及其策略内容

二、案例研究

<<跨文化谈判攻略>>

第四节 保持在谈判区

一、积极考虑一个退路——最佳替代

第三部分 自我评估和将设想付诸实践

参考书目

国家索引

<<跨文化谈判攻略>>

章节摘录

版权页：插图：一个法国和比利时合资的化妆品公司决定推出一个新系列产品，以支持其在中国的子公司。

在该项目谈判中，中国代表团抱怨了几次，因为他们认为没有得到来自法国的必要的资源和项目良性发展的支持。

他们要求所有各方的实物支持，总部的答案依旧保持不变：“你能够在远程工作；你有一切可利用的手段来交换信息。

”而在中国，问题却仍然存在，他们不断要求在场的法国同事提供实物支持。

从中国人的角度来看，一个项目的成功取决于团队成员之间沟通的质量，特别是口头上的沟通。

但在实践中，只有数量有限的团队成员，定期与在总部的办公室以书面形式进行沟通。

法国采购者在书写规范性文件的基础上往往与几个供应商进行协商。

一旦收到回复后，他们选择与最接近己方意愿的供应商开始谈判。

几个星期后，他们会再次在书面和谈判中提出要求的基础上，宣布最终选择的项目经理，然后将制定所需技术方案。

在中国，采购的概念是非常不同的。

如果中国工程师需要一个项目组成部分，将直接调用手机上的供应商，不久之后，他们相互间（在几个小时或者两天内）就开始口头协商技术特点和价格，等选择好组件后，中国工程师将会发送组件的参考资料与该供应商的名字到采购部门，然后由该部门负责做进一步协商。

<<跨文化谈判攻略>>

媒体关注与评论

<<跨文化谈判攻略>>

编辑推荐

《跨文化谈判攻略:跨国谈判入门指导手册》编辑推荐：来自超过25个国家的大量案例，分享一种使读者在国际层面上建立专业技能和在任何情况下进行谈判的工具和方法，商战谈判利器 / 放眼全球的谈判宝典 / 穿越文化的谈判之旅。

《跨文化谈判攻略:跨国谈判入门指导手册》以国际贸易全球化为背景，立足多元化文化视野，引用超过25个国家的案例，运用极具亲和力的语言详细描述了不同文化的特征，精细阐释了多方谈判格局下如何进行谈判的操作技巧，富有效率地建立了谈判的工具体系。

《跨文化谈判攻略:跨国谈判入门指导手册》首先通过跨文化GPS工具构建了跨文化谈判的框架基础，其次，建立了一套包括谈判准备、实施谈判、结束谈判等步骤的成功谈判催化利（SNA）模式，最后分析了如何将谈判理论付诸实践、如何对已经完成的谈判进行自我评估。

《跨文化谈判攻略:跨国谈判入门指导手册》详细的案例分析、丰富的实务操作技巧和完善的谈判结构体系，不仅会使参与国际谈判的相关人员裨益匪浅，也使初涉谈判领域的读者从中获得诸多启发。

<<跨文化谈判攻略>>

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>