

<<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：9787209032735

10位ISBN编号：7209032738

出版时间：2003-8

出版时间：山东人民出版社

作者：袁其刚

页数：454

字数：340000

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》具有以下几个特点：首先，它具有很强的时代性。它紧紧抓住了当代中国及世界经济微观活动的新特点，系统地介绍了目前有关国际商务谈判方面国际上最新、最通用的基本知识和操作规则。

其次，本书着重描述了具体的操作方法和技巧。这些方法和技巧在国际经济活动中运用得极为广泛，因此也具有实用性。

再次，具有较强的可读性。

书中对企业开展国际商务活动的方方面面，进行了系统的讲述。

作者在商务谈判学的知识框架上下了一番工夫，在繁琐的微观活动中，细化出本学科的知识框架。

最后，书中的各市地多案例给读者增添了思考的空间。

<<国际商务谈判>>

书籍目录

序前言第一编 国际商务谈判导论 第一章 国际商务谈判的概念、类型的作用 第二章 国际商务谈判的“需要理论”第二编 国际商务谈判惯例 第三章 国际商务谈判前的准备工作 第四章 国际商务谈判的结构和过程 第五章 国际商务谈判的法律规范第三编 国际商务谈判技巧 第六章 国际商务谈判的策略 第七章 国际商务谈判的战术 第八章 国际商务谈判中的权力、时间和信息第四编 国际商务谈判的增效艺术 第九章 国际商务谈判者行为的分析及预测 第十章 国际商务谈判者的语言沟通 第十一章 国际商务谈判的非语言沟通 第十二章 国际商务谈判的礼仪与禁忌第五编 国际商务谈判的国别比较 第十三章 文化因素对国际商务谈判的影响 第十四章 怎样同美国人进行商务谈判 第十五章 怎样同日本人进行商务谈判 第十六章 怎样同德国人进行商务谈判 第十七章 怎样同俄国人进行商务谈判 第十八章 怎样同英国人进行商务谈判 第十九章 怎样同法国人进行商务谈判 第二十章 怎样同阿拉伯人进行商务谈判 第二十一章 怎样同拉美人进行商务谈判 第二十二章 中国商务谈判人员特点 第二十三章 哈佛谈判法则附录主要参考文献

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>