

<<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：9787300084169

10位ISBN编号：7300084168

出版时间：2004-6

出版时间：中国人民大学出版社

作者：白远 编

页数：238

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

本书为21世纪高职高专精品教材，由理论、案例、模拟谈判与问题讨论三部分组成。

本书结合教学实践先后进行过多次修改，以适应不同层次学生学习的需要。

教材适合主修对外经济领域各学科如国际贸易、国际经济合作、世界经济、国际关系、国际金融、国际投资等的学生使用。

## &lt;&lt;国际商务谈判&gt;&gt;

## 书籍目录

第一章 谈判发生的原理 第一节 谈判概述 第二节 什么是谈判 第三节 冲突与谈判 第四节 利益差异与谈判

第二章 谈判程序与谈判结构 第一节 谈判程序 第二节 谈判的一般结构 第三节 贸易谈判结构 第四节 结束商务谈判

第三章 谈判从准备开始 第一节 制定谈判目标 第二节 调研谈判信息 第三节 配备谈判组成员 第四节 选择谈判地点

第四章 两分法谈判与复杂谈判 第一节 两分法谈判 第二节 第三方参与的谈判 第三节 多方参与的谈判

第五章 商务谈判的类型和内容 第一节 商品买卖谈判 第二节 国际技术贸易谈判 第三节 组建合资企业的谈判 第四节 电子商务谈判

第六章 对立统一与知己知彼、攻心为上——中国古代谈判思想 第一节 谈判中对立统一的哲学思想 第二节 中国古代谈判思想中的军事战略思想

第七章 双赢理念与合作原则谈判法——西方现代谈判思想 第一节 谈判界的革命——双赢理念的引入 第二节 合作原则谈判法

第八章 谈判力及其决定因素 第一节 谈判力概述 第二节 相对谈判力与其三个变量的关系

第九章 谈判者的性格类型与谈判模式 第一节 谈判者的性格类型 第二节 个人性格类型与谈判模式

第十章 谈判者的语言艺术与思维艺术 第一节 谈判者的语言艺术 第二节 谈判者的思维艺术

第十一章 文化模式与谈判模式 第一节 文化与文化交流 第二节 文化模式与商务谈判 第三节 国际商务谈判实践

第十二章 与世界各国的商人打交道 第一节 在北美谈判 第二节 在西欧谈判 第三节 在东欧谈判 第四节 在拉丁美洲谈判 第五节 在亚洲谈判

主要参考书目





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>