

图书基本信息

书名：<<面向“十二五”高职高专规划教材>>

13位ISBN编号：9787304053956

10位ISBN编号：730405395X

出版时间：2011-12

出版时间：张晓 中央广播电视大学出版社 (2011-12出版)

作者：张晓 编

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>

## 内容概要

《面向“十二五”高职高专规划教材:国际商务谈判》内容简介：国际商务谈判是理论与实际并重的学科。

《面向“十二五”高职高专规划教材:国际商务谈判》本着以能力指导为本位，在基本理论的指导下，把实训技能引进来。

《面向“十二五”高职高专规划教材:国际商务谈判》共分为九个项目：国际商务谈判的概述、谈判心理、谈判礼仪、谈判风格、商务谈判前的准备、国际商务谈判各阶段的策略、国际商务谈判中特殊问题的处理、国际商务谈判风险管理和我国国际商务谈判的新形势。

每个部分内容相扣、层层递进。

书籍目录

项目一 国际商务谈判的概述 任务一 国际商务谈判的概念与特征 任务二 国际商务谈判的类型 任务三 国际商务谈判的基本形式 项目二 谈判心理 任务一 谈判者心理素质 任务二 非语言交流及谎言辨别 任务三 思维突破与问题解决 项目三 谈判礼仪 任务一 主座方礼仪 任务二 客座方礼仪 任务三 双方应遵循的礼仪 任务四 文化差异与涉外商务谈判礼仪和禁忌 项目四 谈判风格 任务一 美洲国家谈判风格 任务二 欧洲国家谈判风格 任务三 亚洲国家谈判风格 任务四 中东国家谈判风格 任务五 非洲国家谈判风格 项目五 商务谈判前的准备 任务一 国际商务谈判人员的组织与管理 任务二 国际商务谈判前的信息准备 任务三 谈判目标的确定 任务四 谈判方案的制订 任务五 模拟谈判 项目六 国际商务谈判各阶段的策略 任务一 国际商务谈判策略概述 任务二 开局阶段的策略 任务三 报价阶段的策略 任务四 磋商阶段的策略 任务五 成交阶段的策略 项目七 国际商务谈判中特殊问题的处理 任务一 应对反对性意见 任务二 应对主观缺陷问题 任务三 应对外界干预问题 任务四 应对谈判僵局 任务五 应对重新谈判 项目八 国际商务谈判风险管理 任务一 国际商务活动的风险分析 任务二 国际商务风险的预见与控制 任务三 规避风险的手段 项目九 我国国际商务谈判的新形势 任务一 我国国际商务谈判的环境变化 任务二 环境变化对国际商务谈判的影响 任务三 网络谈判及技巧 参考文献



编辑推荐

《面向“十二五”高职高专规划教材:国际商务谈判》立足时代前沿,反映新形势下的新变化。在社会经济迅猛发展的今天,国际贸易环境也处在不断的变化之中,国际商务谈判的方式方法也具有时代的鲜明特点。

《面向“十二五”高职高专规划教材:国际商务谈判》尽可能将这些新理念、新方式、新手段介绍进来,以提高学生的适应力。

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>