

<<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：9787542936851

10位ISBN编号：7542936859

出版时间：2012-12

出版时间：立信会计出版社

作者：张燕 主编

页数：321

字数：374000

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(普通高等教育十二五规划教材)》由张燕主编,全书共分为3篇12章。

谈判理论篇共3章,主要阐述国际商务谈判的基础理论和基本原则,叙述了国际商务谈判理论的历史发展和未来趋势,并介绍了国际商务谈判的基本程序和主要内容,本篇的目的在于从理论层面上为学生把握谈判活动、提高技能奠定基础。

谈判策略篇共4章,分别从国际谈判的准备阶段、开局阶段、磋商阶段和结束阶段等环节介绍谈判各阶段的任务,详细阐述了谈判的具体策略和技巧,如如何讨价还价、如何促成交易等,本篇的目的在于训练学生的谈判技能。

谈判技巧篇共5章,主要围绕谈判的沟通技巧和社交礼仪展开讨论,介绍了多个国家不同的谈判风格,阐述了缓解谈判僵局以及合理表达等语言技巧,本篇的目的在于提高学生的沟通能力。

<<国际商务谈判>>

书籍目录

谈判理论篇

第一章 国际商务谈判基础知识

第一节 国际商务谈判的含义和特点

第二节 国际商务谈判的基本原则

第三节 国际商务谈判的类型

本章小结

思考与练习

课外阅读

第二章 国际商务谈判的相关理论

第一节 商务谈判理论的历史发展与趋向

第二节 谈判需要理论

第三节 现代谈判理论的发展

本章小结

思考与练习

课外阅读

第三章 国际商务谈判的基本程序和内容

第一节 国际商务谈判的基本程序

第二节 国际商务谈判的内容

本章小结

思考与练习

课外阅读

谈判策略篇

第四章 国际商务谈判前的准备阶段

第一节 商务谈判的信息准备工作

第二节 谈判方案的制定

第三节 谈判的团队准备

第四节 谈判的物质准备

第五节 模拟谈判

本章小结

思考与练习

课外阅读

第五章 国际商务谈判的开局阶段

第一节 商务谈判的开局任务

第二节 商务谈判开局气氛的营造

第三节 商务谈判的开局策略

本章小结

思考与练习

课外阅读

第六章 国际商务谈判的磋商阶段

第一节 报价阶段和报价策略

第二节 磋商过程和还价策略

第三节 让步策略

本章小结

思考与练习

课外阅读

<<国际商务谈判>>

第七章 国际商务谈判的结束阶段

- 第一节 商务谈判结束的判定
- 第二节 商务谈判的成交
- 第三节 商务谈判的成交促成策略
- 第四节 商务谈判的后续工作
- 本章小结
- 思考与练习
- 课外阅读
- 谈判技巧篇

第八章 国际谈判僵局的处理技巧

- 第一节 谈判僵局的产生
- 第二节 谈判僵局的制造和利用
- 第三节 商务谈判僵局的突破方法
- 本章小结
- 思考与练习
- 课外阅读

第九章 国际商务谈判中的表达技巧

- 第一节 国际商务谈判语言及其表达原则
- 第二节 国际商务谈判语言的运用技巧
- 第三节 国际商务谈判中的行为语言
- 本章小结
- 思考与练习
- 课外阅读

第十章 国际商务谈判礼仪

- 第一节 迎送礼仪
- 第二节 会见礼仪
- 第三节 洽谈礼仪
- 第四节 赴宴礼仪
- 第五节 宴请礼仪
- 第六节 签约礼仪
- 第七节 其他礼仪
- 本章小结
- 思考与练习
- 课外阅读

第十一章 国际商务谈判礼节

- 第一节 日常交往礼节
- 第二节 见面礼节
- 第三节 电话礼节
- 第四节 其他礼节
- 本章小结
- 思考与练习
- 课外阅读

第十二章 国际商务谈判风格

- 第一节 与国际商务谈判相关的文化差异
- 第二节 不同国家的谈判风格
- 第三节 不同谈判风格的应对技巧
- 第四节 各国的主要习俗

<<国际商务谈判>>

本章小结
思考与练习
课外阅读
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>