

<<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：9787563814626

10位ISBN编号：7563814620

出版时间：2012-8

出版时间：首都经济贸易大学出版社

作者：鲁丹萍 等主编

页数：263

字数：330000

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

《21世纪高职高专精品系列规划教材·国际商务专业：国际商务谈判（第2版）》作为高职高专商务专业的核心教材，在系统介绍国际商务谈判的基本原理和基本知识的基础上，为使国际商务谈判工作者能够在谈判桌前知己知彼、抢占先机，还深入地剖析了各国、各民族文化和风俗传统对谈判者谈判风格的影响，归纳和总结了心理、社会等方面对谈判者谈判理念的形成所产生的作用，并对大量具有典型意义的案例进行了评介。

《21世纪高职高专精品系列规划教材·国际商务专业：国际商务谈判（第2版）》可以作为高职高专院校国际商务、国际贸易、市场营销、工商管理等相关专业学生的教材使用，同时也适于从业人员学习之用。

<<国际商务谈判>>

书籍目录

- 第一章 国际商务谈判的基础知识
 - 第一节 国际商务谈判概述
 - 第二节 国际商务谈判的功能与类型
 - 第三节 国际商务谈判行为
- 第二章 国际商务谈判方式
 - 第一节 面对面谈判
 - 第二节 电话谈判
 - 第三节 函电谈判
 - 第四节 网上谈判
- 第三章 国际商务谈判策划
 - 第一节 收集有关谈判信息
 - 第二节 国际商务谈判人员的群体构成
 - 第三节 制定商务谈判方案
 - 第四节 国际商务谈判的PRAM模式
- 第四章 国际商务谈判心理
 - 第一节 马斯洛的需要层次理论
 - 第二节 国际商务谈判中的个性利用
 - 第三节 国际商务谈判心理的运用
- 第五章 国际商务谈判的程序
 - 第一节 国际商务谈判开局阶段
 - 第二节 国际商务谈判磋商阶段
 - 第三节 国际商务谈判结束阶段
- 第六章 国际商务谈判的常用策略
 - 第一节 国际商务谈判谋略的策划
 - 第二节 国际商务谈判常用的谋略
- 第七章 国际商务谈判的技巧
 - 第一节 讨价还价的技巧
 - 第二节 让步的技巧
 - 第三节 制造与突破僵局的技巧
- 第八章 国际商务谈判的有效沟通
 - 第一节 国际商务谈判沟通概述
 - 第二节 国际商务谈判中的行为语言
 - 第三节 听与辩的艺术
 - 第四节 问与答的技巧
- 第九章 国际商务谈判礼仪
 - 第一节 国际商务谈判准备阶段的礼仪
 - 第二节 国际商务谈判过程中的礼仪
 - 第三节 国际商务谈判中的其他礼仪
- 第十章 世界各国商人的谈判风格
 - 第一节 美洲商人的谈判风格
 - 第二节 欧洲商人的谈判风格
 - 第三节 亚洲商人的谈判风格
 - 第四节 大洋洲和非洲商人的谈判风格
- 习题参考答案
- 参考文献

<<国际商务谈判>>

编辑推荐

鲁丹萍、陈珉主编的《国际商务谈判(第2版)》作为高职高专商务专业的核心教材，在系统介绍国际商务谈判的基本原理和基本知识的基础上，为使国际商务谈判工作者能够在谈判桌前知己知彼、抢占先机，还深入地剖析了各国、各民族文化和风俗传统对谈判者谈判风格的影响，归纳和总结了心理、社会等方面对谈判者谈判理念的形成所产生的作用，并对大量具有典型意义的案例进行了评介。

本书可以作为高职高专院校国际商务、国际贸易、市场营销、工商管理等相关专业学生的教材使用，同时也适于从业人员学习之用。

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>