

<<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：9787801813053

10位ISBN编号：7801813057

出版时间：2005-1

出版时间：中国商务出版社

作者：刘园编

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>

<<国际商务谈判>>

内容概要

商务谈判是一门科学，又是一门艺术，在经济生活中几无处不在。

国际商务谈判作为世界经济交往的重要环节，在很大程度上决定着交易的成败与企业的兴衰。

商场与战场，谈判桌上风云变幻，波澜起伏，不仅会使缺乏经验的谈判者穷于应付，即使老练的谈判人员，有时也难免束手无策。

而谈判本身，也成为浩瀚商海中输赢博弈、利益相争“战略制高点”。

本书体系清晰，内容翔实，理论与实务并举。

本书分为谈判基础、谈判技巧和案例分析三个部分，新增了“WTO框架下的国际商务谈判新环境”一章，同时对大部分章节进行了修订并增加了大理的经典案例，从而使本书内容更加严谨、充实。

同时为了方便学生自测和教师考察，我们在本书最后附了两份综合练习试题。

本书适合作为在学本科及研究生国际商务谈判课程的教材，部分高职高专学生亦可作为选修课程。

建议授课时间为54学时。

本书也可作为国际经贸、国际商务谈判工作者的参考用书。

<<国际商务谈判>>

书籍目录

第一编 谈判基础 第一章 国际商务谈判的基础知识 第一节 国际商务谈判的概念及特点 第二节 国际商务谈判的种类 第三节 我国国际商务谈判的基本原则 第四节 国际商务谈判的基本程序 第五节 商务谈判的PRAM模式 第六节 国际商务谈判中的法律因素 思考题 第二章 国际商务谈判人员的素质要求 第一节 商务谈判人员的个体素质 第二节 商务谈判人员的群体构成 第三节 商务谈判人员的管理 思考题 第三章 国际商务谈判前的准备 第一节 环境因素的分析 第二节 商务谈判前的信息准备 第三节 谈判目标与对象的确定 第四节 谈判方案的制定 第五节 模拟谈判 第六节 确定谈判中各交易条件的最低可接受限度 思考题 第四章 国际商务谈判各阶段的策略 第一节 国际商务谈判策略 第二节 开局阶段的策略 第三节 报价阶段的策略 第四节 磋商阶段的策略 第五节 成交阶段的策略 思考题 第五章 商务谈判思维 第一节 思维的含义和类型 第二节 商务谈判思维过程 第三节 商务谈判思维技巧 第四节 谈判中的思维艺术 思考题 第六章 各国文化差异对谈判的影响 第一节 礼仪与礼节 第二节 各国日常交往的禁忌 第三节 美洲商人的谈判风格 第四节 欧洲商人的谈判风格 第五节 亚洲商人的谈判风格 第六节 大洋商人和非洲商人的谈判风格 思考题 第七章 WTO框架下的国际商务谈判新环境 第一节 WTO对国际商务谈判环境的影响 第二节 加入WTO与国际商务谈判策略的调整 第三节 加入WTO与国际商务谈判人才的新挑战 思考题 第二编 谈判技巧 第八章 国际商务谈判中的技巧..... 第九章 国际商务谈判中僵局的处理 第十章 国际商务谈判中风险的规避 第三编 案例分析 第十一章 国际商务谈判实例精选 综合练习

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>