

<<跨文化商业行为>>

图书基本信息

书名：<<跨文化商业行为>>

13位ISBN编号：9787801970176

10位ISBN编号：7801970179

出版时间：2004-01

出版时间：企业管理出版社

作者：（丹麦）盖斯特兰德

页数：351

字数：295000

译者：李东等

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>

<<跨文化商业行为>>

内容概要

本书详细介绍了全球商业文化的3大模式、8种类型和40多个国家的商业行为方式和谈判特点，是所有从事跨国经营、销售、管理和谈判的商家们的必备图书。

该书自1999年出版以来，深受国际商务专业的学生、研究人员和从事跨国商务活动的企业家和经理们的欢迎，到目前已经再版过3次，销量达到100万册。

该书已经被翻译为德文、波兰文和立陶宛文，被美国和欧洲的100多所大学选为教材。

阅读本书，你就会成为一名真正的能够适应任何文化的国际商人

<<跨文化商业行为>>

作者简介

理查德 R.盖斯特兰德,国际商务谈判专家,全球化管理有限公司的创始人,该公司为民界各国公司和机构提供国际化咨询服务。

他从事国际商务实际工作、咨询和培训工作35年,曾在4个洲7个国家工作过,主持过1000多次大型商务谈判,涉及45种不同的商业文化。

自1933年以来,他已经培训了几十万名从事跨文化谈判的国际管理者。

<<跨文化商业行为>>

书籍目录

第一部分：世界商业文化差异的鸿沟	第三章 生意第一还是关系第一	第五章 商业文化：正式与非正式行为	第八章 全球商务中的礼仪礼节	第二章 不同商业文化之间的鸿沟	第四章 沟通：跨越鸿沟—直接语言和间接语言	第六章 工作时间和日程安排	第九章 文化、腐败和贿赂	第十一章 第一类商务分格：关系导向、正式、多样化时间、情感保守	第十三章 第三类商务风格：关系导向、正式、多样化时间、情感开放	第十五章 第五类商务风格：适度生意导向、正式、相对单一时间、情感开放	第十七章 第七类商务风格：生意导向、非常正式、单一时间、情感保守	第十九章 第九类商务风格：生意导向、正式、单一时间、情感相对开放																	
第二章 不同商业文化之间的鸿沟	第四章 沟通：跨越鸿沟—直接语言和间接语言	第六章 工作时间和日程安排	第九章 文化、腐败和贿赂	第十章 跨文化市场营销—全球市场中的顾客	第十一章 第一类商务分格：关系导向、正式、多样化时间、情感保守	第十二章 第二类商务风格：关系导向、正式、单一时间、情感保守	第十三章 第三类商务风格：关系导向、正式、多样化时间、情感开放	第十四章 第四类商务风格：关系导向、正式、灵活时间、情感外向	第十五章 第五类商务风格：适度生意导向、正式、相对单一时间、情感开放	第十六章 第六类商务风格：完全生意导向、正式、相对单一时间、情感保守	第十七章 第七类商务风格：生意导向、非常正式、单一时间、情感保守	第十八章 第八类商务风格：生意导向、正式、单一时间、情感相对开放																	
印度商务风格	孟加拉商务风格	印度尼西亚商务风格	菲律宾商务风格	日本商务风格	中国商务风格	韩国商务风格	新加坡商务风格	阿拉伯商务风格	埃及商务风格	土耳其商务风格	希腊商务风格	巴西商务风格	墨西哥商务风格	俄罗斯商务风格	波兰商务风格	罗马尼亚商务风格	斯洛伐克商务风格	法国商务风格	比利时商务风格	意大利商务风格	西班牙商务风格	匈牙利商务风格	波罗的海诸国商务风格	英国商务风格	爱尔兰商务风格（爱尔兰共和国）	美国人眼中的丹麦人和瑞典人	捷克斯洛伐克商务风格	澳大利亚商务风格	加拿大商务风格

<<跨文化商业行为>>

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>