

<<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：9787307085749

10位ISBN编号：7307085747

出版时间：2011-5

出版时间：武汉大学出版社

作者：孙平 编

页数：256

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

作为国际商务的核心教材，本书涵盖了国际商务谈判的含义、类型、程序、技巧、礼仪等诸多内容，力图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，帮助国际商务谈判工作者掌握国际商务谈判的技能与技巧，让他们能够应对各种类型的国际商务谈判。

本书理论与实务并举，适合作为本科生及研究生国际商务谈判课程的教材，同时也可以作为国际经贸、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1章 国际商务谈判概述

- 1.1 国际商务谈判的界定与职能
- 1.2 国际商务谈判的类型识别
- 1.3 国际商务谈判的主要内容

本章案例

思考题

第2章 国际商务谈判的理论基础

- 2.1 国际商务谈判的基本要素
- 2.2 国际商务谈判的基本架构
- 2.3 国际商务谈判的理论支撑

本章案例

思考题

第3章 国际商务谈判前的准备

- 3.1 国际商务谈判的人员准备
- 3.2 国际商务谈判的信息准备
- 3.3 国际商务谈判的物质准备

本章案例

思考题

第4章 国际商务谈判的风格与方案选择

- 4.1 确定国际商务谈判的目标
- 4.2 确定国际商务谈判的风格
- 4.3 确定国际商务谈判的方案

本章案例

思考题

第5章 国际商务谈判的礼仪与礼节

- 5.1 礼仪和礼节在国际商务谈判中的作用

.....

第6章 国际商务谈判的思维艺术与心理战术

第7章 国际商务谈判的过程

第8章 国际商务谈判中的价格谈判

第9章 国际商务谈判中的语言技巧

第10章 国际商务谈判中的非语言技巧

第11章 国际商务谈判的僵局处理

第12章 国际商务谈判中的文化差异与各国商人的谈判风格

参考文献

章节摘录

版权页：插图：由于参与谈判各方的利益、思维及行为方式不尽相同，存在一定程度的冲突和差异，因而谈判的过程实际上就是寻找共同点的过程，是通过相互合作实现各自目标的有效手段。

谈判不是命令或通知，不能由一方说了算。

所以，在谈判中，一方既要清楚地表达其立场和观点，又必须认真地听取他方的陈述和要求并不断调整对策，以沟通信息、增进了解、缩小分歧、达成共识，这就是彼此之间的协商或磋商。

第四，任何一种谈判都选择在参与者认为合适的时间和地点举行。

这是区分狭义的谈判和广义的谈判的一个很重要的依据。

谈判时间与地点的选择实际上已经成为谈判的重要组成部分，对谈判的进行和结果都有直接的影响。

购销谈判、项目谈判、外贸谈判等都对时间和地点的选择十分重视。

综合以上对于谈判的描述，我们可以把谈判理解为：参与各方出于某种需要，在一定时空条件下，采取协调行为的过程。

借助谈判的定义，可以将国际商务谈判界定为国际商务活动中不同的利益主体，为了达成某笔交易，而就交易的各项条件进行协商的过程。

<<国际商务谈判>>

编辑推荐

《国际商务谈判》是高等学校国际商务创新规划教材之一。

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>