

<<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：9787546324227

10位ISBN编号：754632422X

出版时间：2010-3

出版单位：吉林出版集团有限责任公司

作者：邢新影

页数：226

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》是为商务英语专业、英语专业商务英语方向高年级学生编写的专业教材，也可作为经济与工商管理各专业，如国际贸易、国际金融、国际企业管理、市场营销等专业学生高年级的选修课教材，还可为商务工作人士提供从事谈判实践的参考依据。

人世后，中外经贸往来日益频繁，对外商务谈判也迅速增多。

商务谈判关系到商务活动的成败乃至企业的生存与发展。

人世的关键在于人才的人世，目前政府机构、企事业单位急需既精通外语、又具备商务专业素质，既熟悉国际贸易惯例、又具备良好沟通能力的谈判人才。

本书正是顺应这一需求，旨在培养、提高商务专业人才的涉外谈判能力，包括语言能力、思维能力、应变能力及跨文化沟通能力，为高校商务专业学生的职业生涯埋下伏笔，为商务企事业单位员工素质的提高奠定基础。

本书由十章组成，第一至三章是对谈判基本理论的解读，包括谈判本质、国际商务谈判介绍、对立型及整合型谈判，第四至九章是对谈判流程各个环节所涉及的策略及技巧的阐释。

具体包括谈判准备阶段、开局阶段、讨价还价阶段、结束阶段的组织与实施。

第十章是对文化因素对国际商务谈判影响的介绍。

每章由课文、注释、习题三部分组成。

<<国际商务谈判>>

书籍目录

Chapter 1 Nature of NegotiationChapter 2 An Introduction to International Business Negotiation (IBN)Chapter 3  
Distributive Negotiation vs. Integrative NegotiationChanter 4 Assemblage of a Business Negotiation.Chapter 5  
Preparation for International Business Negotiation.Chapter 6 Opening of International Business  
Negotiation.Chapter 7 Bargaining Process of International Business Negotiation,Chapter 8 Negotiation Strategies  
and TacticsChapter 9 Closing of International Business Negotiation,Chapter 10 Cultural Differences in  
International Business Negotiation.Appendix A: Suggested Answer for Negotiation SimulationAppendix B:  
Sample Exam PaperAppendix C：第二届黑龙江省“高教社杯”商务英语系列大赛——模拟谈判大赛谈  
判情景.

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>