

<<谈判口语应急6步制胜>>

图书基本信息

书名：<<谈判口语应急6步制胜>>

13位ISBN编号：9787561144909

10位ISBN编号：7561144903

出版时间：2008-10

出版时间：大连理工大学出版社

作者：张鹏蓉 主编

页数：244

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>

## <<谈判口语应急6步制胜>>

### 前言

随着中国加入世贸组织以及对外贸易往来的不断增多，国际商务谈判的机会也日益增多。恰当地把握谈判的机会，掌握谈判的主动权，成为一名谈判高手以获取最大的经济利益就成为众多商务人士的追求目标。

国际商务谈判是一门艺术。

我国对外贸易部门众多，谈判高手林立。

但是，我们对谈判的艺术、技巧的研究还不够透彻，国内很多商务工作者并没有接受过专门的谈判训练，尤其是那些既擅长国际商务谈判，又擅长英语的谈判高手几乎是少之又少。

本书正好弥补了这方面的不足。

张鹏蓉老师在留学加拿大期间，收集了大量有关国际商务谈判的资料，以商务英语谈判周期为框架，既有实战句型，又有谈判现场实例，又辅以谈判小贴士。

在学习了谈判的艺术、技巧之余，又享受到了学习英语的快乐，这正是本书的一大亮点！

实践出真知。

要想提高国际商务谈判的能力，除了要了解相关的谈判知识、技巧之外，还要靠实践。

通过对这本书的阅读和实践，你会觉得国际商务谈判容易多了，不信，试试看。

以上，是为序。

## <<谈判口语应急6步制胜>>

### 内容概要

本书收信了大量有关国际商务谈判的资料，以商务英语谈判周期为框架，既有实战句型，又有谈判现场实例，又辅以谈判小贴士。

在学习了谈判的艺术、技巧之余，又享受到了学习英语的快乐。

<<谈判口语应急6步制胜>>

书籍目录

Step1 商务谈判第一步——前期准备 1.电话约定会面 2.自我介绍 3.客气寒暄Step2 商务谈判第二步——开局 1.有业务往来的客户谈判 2.新客户谈判Step3 商务谈判第三步——过程 1.与商品买卖有关的谈判 产品描述 商谈价格 包装与唛头 付款方式 装运 保险 检验 索赔 仲裁 2.与技术转让有关的谈判 转让专利使用权 转让专有技术 转让商标 3.与合资有关的谈判 决定合资形式和出资比例 明确双方的责任和义务 董事会组成和总裁人选 4.与代理有关的谈判 申请地区代理或独家代理 商谈代理佣金 同意代理请求 拒绝代理请求 5.与招标与投标有关的谈判 了解招标事宜并阐明投标意向 递交投标书Step4 商务谈判第四步——插曲 1.改变话题 2.商务午餐 3.中途休息Step5 商务谈判第五步——签约 1.检查合同草案 2.签订正式合同Step6 商务谈判第六步——后期工作 1.结束会谈 2.宴请 3.观光与购物 4.告别

## <<谈判口语应急6步制胜>>

### 编辑推荐

《谈判口语应急6步制胜》是第一部真正的英语口语救急书！

众多英语专家倾情奉献！

越洋电话听不懂，沟通聊天没话题，见到老外就发懵，如果你有这些症状，请立刻拿起这本“英语应急宝典”，它绝对能帮助你在临时需要说英语的情况下，见招拆招，解你燃眉之急！

多元视角，海量词汇，英语口语心情升级！

<<谈判口语应急6步制胜>>

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>