第一图书网, tushu007.com

<<国际商务谈判与沟通>>

图书基本信息

书名：<<国际商务谈判与沟通>>

13位ISBN编号：9787030276292

10位ISBN编号：7030276299

出版时间：2010-6

出版时间：科学出版社

作者：王东升

页数：331

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

内容概要

本书系统地阐述了国际商务谈判的理论、策略与方法，突出了国际商务谈判实务，注重学生的操作能力和实践能力的培养。
全书共分为十六章，主要包括：绪论、国际商务谈判概述、国际商务谈判内容、国际商务谈判准备、国际商务谈判的过程、国际商务谈判的策略、国际商务谈判与沟通的语言技巧、国际商务谈判的合同管理、国际商务谈判礼仪、国际商务沟通概述、电话沟通、群体沟通、演示与演讲及国际商务谈判与沟通中的文化差异。
本书在每章安排大量生动的案例，在每章的章后有富有时代色彩的知识阅读和知识拓展。
　　本书是国际贸易、市场营销、国际金融、国际物流、国际经济法、国际财会及其他商科类专业学生教材，也是广大工商界人士、企业营销人员、商务经理、中高层管理人士的理想读物和学习蓝本。

<<国际商务谈判与沟通>>

书籍目录

第一章　绪论　第一节 谈判与沟通的内涵　一、谈判的概念和含义　二、商务谈判的概念及特征　三、沟通的含义及重要性　第二节 谈判与沟通的要素与分类　一、谈判的要素和分类　二、沟通的要素和分类　第三节 谈判与沟通的原则　一、谈判的原则　二、沟通的原则　第四节 谈判与沟通的相关理论　一、尼尔伦伯格的谈判需要理论　二、比尔·斯科特的谈判“三方针”理论　三、谈判的博弈论　四、谈判的公平理论　五、马什的谈判结构理论　第五节 谈判与沟通的发展　一、谈判的发展　二、沟通的发展　小结　思考与练习　综合案例分析 第二章　国际商务谈判概述　第一节 国际商务谈判的内涵　一、国际商务谈判的概念　二、国际商务谈判的特点　第二节 国际商务谈判的分类　一、个体谈判和集体谈判　二、双方谈判和多方谈判　三、口头谈判和书面谈判　四、主场谈判、客场谈判、中立地谈判　五、让步型谈判、立场型谈判、原则型谈判　六、投资谈判、租赁及“三来一补”谈判、货物买卖谈判、劳务买卖谈判、技术贸易 谈判、损害及违约赔偿谈判　第三节 国际商务谈判的原则　一、遵守国际、国内法规法则　二、不二性原则　三、对事不对人原则　四、彻底性原则　五、让对方先表态的原则　六、明白装傻的原则　七、坚持每次都阅读合同的原则　第四节 国际商务谈判的程序　一、准备　二、开局　三、正式谈判　四、签订合同　小结　思考与练习　综合案例分析 第三章　国际商务谈判内容　第一节 价格　一、国际商务谈判中影响价格的因素　二、谈判商品的作价方法　三、货物买卖谈判中的价格条款　第二节 品质　一、品质概述　二、国际商务谈判中对商品品质的特殊要求　三、品质的表示方法　第三节 保证与仲裁　一、商品检验　二、索赔　三、不可抗力　四、仲裁　第四节 服务　一、商品贸易谈判的相应服务　二、服务项目谈判的内容　小结　思考与练习　综合案例分析 第四章　国际商务谈判准备 第五章　国际商务谈判的过程第六章　国际商务谈判的策略第七章　国际商务谈判与沟通的语言技巧第八章　国际商务谈判的合同管理 第九章　国际商务谈判礼仪 第十章　国际商务沟通概述 第十一章　国际商务的电话沟通 第十二章　国际商务的群体沟通 第十三章　国际商务的演示与演讲 第十四章　国际商务谈判与沟通中的文化差异 参考文献

第一图书网, tushu007.com

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