

<<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：9787040247930

10位ISBN编号：7040247933

出版时间：2009-2

出版时间：高等教育出版社

作者：宋格兰 主编

页数：298

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

全书分为四大部分，共十五章。

第一部分：谈判的各个阶段，包括谈判准备、谈判团队、讨价还价、战略和策略、结束谈判。

第二部分：具体谈判形式，包括贸易谈判、合资企业谈判、技术转让谈判、合同谈判、多方多阶段谈判。

第三部分：谈判的其他方面，包括再谈判、因特网谈判。

第四部分：谈判中的文化因素，包括谈判与文化、谈判礼仪、谈判道德。

全书各部分衔接有序，各章既相互呼应又各自独立。

每章由课文、注释和练习三个部分组成。

建议授课时数为一学期，教师可以按照不同学时的要求自由取舍。

作者简介

宋格兰，北京工业大学外国语学院副教授，硕士生导师。

1992年毕业于对外经济贸易大学，曾在美国缅因州立大学深造。

多年来一直从事商务英语教学，已主编、参编了《微观经济学》、《宏观经济学》（英）、《经贸知识考试指南》、《英汉汉英经济贸易词典》、《经贸文章选读》等多本图书，并发表论文多篇。

书籍目录

Introduction to International Business Negotiations
Section 1 Phases of Business Negotiations Chapter 1 Preparations for Negotiations Chapter 2 Negotiation Teams Chapter 3 Negotiating and Bargaining Chapter 4 Strategies and Tactics Chapter 5 Closing the Negotiation
Section 2 Specific Types of Business Negotiations Chapter 6 Negotiations for Trade Chapter 7 Negotiations for Joint Ventures Chapter 8 Negotiations for Technology Transfer Chapter 9 Negotiations of Contracts Chapter 10 Negotiations of Multi-Party and Phased Nature
Section 3 Other Aspects of Business Negotiations Chapter 11 Renegotiations Chapter 12 Negotiations over the Internet
Section 4 Cultural Considerations for Business Negotiations Chapter 13 Negotiations and Culture Chapter 14 Decorum in Negotiations Chapter 15 Negotiation Ethics
Bibliography
Additional Sources for Cases
Acknowledgements

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>