

<<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：9787111195511

10位ISBN编号：7111195515

出版时间：2006-8

出版时间：机械工业

作者：井润田

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

全书共八章，包括导论、谈判的过程与结构、跨文化谈判、管理者的谈判角色、谈判者的思维、谈判者的心理、谈判者的策略、谈判的商务环境。

本书在强调谈判的艺术性的同时，也强调谈判的科学性，在进行大量具体事例与案例讨论的同时，兼顾理论深度，按照“知识+实践+反馈 技能”的框架展开写作内容。

书中所罗列的理论知识，一方面来自于作者对大量谈判事例与实例的总结与归纳，另一方面来自于对国内外研究进展的分析与追踪。

本书可作为高等院校商务类和管理类各专业教材，也可以作为MBA、MPA教材，还可以供从事谈判与国际商务的人员参考。

<<国际商务谈判>>

书籍目录

前言第一章 导论 第一节 面对新世纪的企业环境 第二节 谈判学科的发展 第三节 国际谈判技能及其教育 练习：国际知识的测验 案例：亚盛通用汽车公司的衰败第二章 谈判的过程与结构 第一节 谈判的概念与分类 第二节 谈判的过程 第三节 有效的谈判结构 练习：谈判联盟有游戏 案例：斯瑞克斯公司的团队实践第三章 跨文化谈判 第一节 管理者的国际观念 第二节 民族文化的差异性 第三节 文化冲突与管理 练习：日、法间的商业谈判 案例：德玛公司的内部管理冲突第四章 管理者的谈判角色 第一节 管理者就是谈判者 第二节 管理者的谈判风格 第三节 合资企业谈判 练习：三方商业谈判的实验 案例：通用-丰田的合资谈判第五章 谈判者的思维 第一节 谈判者的有限理性 第二节 创造性的问题求解 第三节 对理性思维的反思 练习：新车分配的群体决策 案例：金属矿进口谈判第六章 谈判者的心理 第一节 情绪与压力 第二节 合作关系 第三节 信任与权威 练习：卡车游戏 案例：江南供电局监控中心的倒班冲突与变革第七章 谈判者的策略 第一节 住处沟通策略 第二节 常用的谈判技巧 第三节 谈判者的伦理管理 练习：广告建议 案例：娄维川的谈判风格第八章 谈判的商务环境 第一节 法律环境 第二节 政府管制政策 第三节 其他环境因素 练习：现实谈判的角色扮演 案例：北京吉普合资风波附录 附录A 法国和日本双方的方案价值 附录B 三方获利表 附录C 各参与角色的情况和愿望提示 附录D 森瑞达公司的购买目标参考文献

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>