

<<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：9787111219644

10位ISBN编号：7111219643

出版时间：2008-1

出版时间：机械工业出版社

作者：黄卫平

页数：310

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》全面介绍了国际商务谈判所涉及的各方面知识，既包括丰富的理论研究成果，又涵盖具体的实践技巧以及生动的谈判案例。理论部分大量借鉴商务谈判涉及的经济学、商务管理、心理学、行为学、沟通学以及社会学等多个学科的研究成果。实践部分包括谈判前的准备，开局阶段如何谋取主动权、如何探测对方意图以及防御对方的探测，磋商过程中的发盘、还盘、让步、缓解僵局以及最终如何迅速促成交易达成。除了每章均包含大量丰富的案例帮助读者理解各章节内容外，本书最后还附有5个大型复杂案例，供学习者进行全方位的模拟谈判练习。

## &lt;&lt;国际商务谈判&gt;&gt;

## 书籍目录

序前言第一章 国际商务谈判概述第一节 国际商务谈判的概念与特征第二节 国际商务谈判的构成与类型第三节 国际商务谈判的基本程序与管理模式案例分析第二章 国际商务谈判理论第一节 商务谈判的经济学理论基础第二节 商务谈判的心理学理论基础第三节 整合性谈判模式与双赢原则第四节 博弈论与诚信原则第五节 其他理论案例分析第三章 商务谈判的准备第一节 资料准备第二节 策略准备第三节 人员准备第四节 其他准备案例分析第四章 开局技巧第一节 开局阶段的控制策略第二节 确定谈判议程策略第三节 谋取谈判主动权策略案例分析第五章 谈判中的探测技巧第一节 谈判中对对方意图的探测策略第二节 对对方窥测己方意图的防御策略第三节 如何应对对方的直接探测案例分析第六章 磋商阶段的技巧第一节 发盘策略第二节 还盘策略第三节 让步策略第四节 僵局缓解策略案例分析第七章 成交技巧第一节 成交意愿的表达方法第二节 成交信号的探测第三节 成交信号接收策略第四节 成交促成策略第五节 成交签约策略案例分析第八章 其他技巧第一节 协调与谈判对手关系策略的运用第二节 针对商务谈判内容运用的谈判策略案例分析第九章 商务谈判中的语言技巧第一节 商务谈判语言的形式及表达原则第二节 商务谈判语言的运用技巧第三节 商务谈判中的行为语言案例分析第十章 国际商务谈判礼仪第一节 服饰礼仪第二节 举止和谈吐礼仪第三节 馈赠礼仪第四节 宴请礼仪第五节 日常交往的礼仪与礼节案例分析第十一章 国际商务谈判中的文化差异及谈判风格第一节 文化差异对国际商务谈判行为的影响第二节 基于文化差异的国际商务谈判对策第三节 各地区商人的谈判风格案例分析附录 综合案例分析参考文献

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>