第一图书网, tushu007.com

<<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：9787111370659

10位ISBN编号：7111370651

出版时间：2012-3

出版时间：机械工业出版社

作者：黄卫平，董丽丽　主编

页数：325

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

机械工业出版社本书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、僵局缓解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，本书最后还附有九个大型综合案例，供学习者进行全方位的模拟谈判练习。

第一图书网, tushu007.com

<<国际商务谈判>>

书籍目录

序
第2版前言
第1版前言
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　诚信原则与博弈论
　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　举止礼仪和谈吐礼仪
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

章节摘录

版权页：第一章国际商务谈判概述谈判是人与人交流的一种常见形式，是一种广泛而普遍的社会现象。
古今中外，大到国与国之间的政治、经济、军事、外交、科教、文化的相互往来，小到企业之间、个人之间的联系与合作，都离不开谈判。
在诸多不同领域的谈判中，经济领域的谈判，特别是商务谈判，在现代社会生活中扮演着越来越重要的角色。
同样，国际商务谈判更是构成国际商务活动的不可或缺的重要组成部分，在国际商务活动中占据相当大的比重。
本章主要概述国际商务谈判的概念与特征、国际商务谈判的构成与类型、国际商务谈判的基本程序及管理模式。
通过本章学习，达到如下目标：（1）弄清谈判、商务谈判、国际商务谈判的含义。
（2）全面了解和把握国际商务谈判的特征。
（3）了解商务谈判的基本类型。
（4）掌握国际商务谈判的基本程序及各个阶段和环节的主要内容。
（5）把握商务谈判的PRAM模式。
第一节 国际商务谈利的概念与特征谈判有广义和狭义之分。
广义的谈判，包括各种场合和各种形式下进行的交流、洽谈和协商；狭义的谈判，一般仅是指正式场合下专门安排和进行的谈判。
作为研究揭示谈判实践内在规律的谈判理论是以狭义的谈判为研究对象的。

编辑推荐

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