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：9787300079943

10位ISBN编号：7300079946

出版时间：2007-5

出版时间：人民大学

作者：刘园

页数：368

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

第一图书网, tushu007.com

内容概要

本书比较全面地介绍了国际商务谈判的基本理论、各个阶段的技巧和策略，并根据谈判的具体进程，比较详尽地向读者展示了成功谈判的策略和其中蕴含的文化、历史和宗教等的内存动因。
在向读者提供大量经典案例的基础上，还结合心理学、行为学、数学、管理学等多学科的研究成果，揭示了国际商务谈判的逻辑和规律，体现了本书融知识性、科学性、操作性、时效性为一体的特点。

第一图书网, tushu007.com

作者简介

刘园，对外经济贸易大学国际经贸学院教授，博士生导师。
世界经济学会国际贸易与投资专业委员会副秘书长，北京市经济学协会理事，亚太研究会副会长，国际贸易学会理事，跨国公司研究会常务理事。

书籍目录

第一章 国际商务谈判概述　第一节 国际商务谈判的概念及特点　第二节 国际商务谈判的种类　第三节 我国国际商务谈判的基本原则　第四节 国际商务谈判的基本程序第二章 国际商务谈判前的准备　第一节 国际商务谈判中的环境因素　第二节 国际商务谈判中的法律因素　第三节 国际商务谈判中的心理因素第三章 国际商务谈判前的准备　第一节 国际商务谈判人员的组织与管理　第二节 国际商务谈判前的信息准备　第三节 谈判目标的确定　第四节 谈判方案的制定　第五节 模拟谈判　第六节 确定谈判中各交易条件的最低可接受程序第四章　国际商务谈判各阶段的策略　第一节　国际商务谈判策略概述　第二节　开局阶段的策略　第三节　报价阶段的策略　第四节　磋商阶段的策略　第五节　成交阶段的策略　第六节　处理僵局的策略第五章 国际商务谈判中的技巧　第一节 国际商务谈判技巧概述　第二节 国际商务谈判中“听”的技巧　第三节 国际商务谈判中“问”的技巧　第四节 国际商务谈判中“答”的技巧　第五节 国际商务谈判中“叙”的技巧　第六节 国际商务谈判中“看”的技巧　第七节 国际商务谈判中“辩”的技巧　第八节 国际商务谈判中“说服”的技巧第六章　国际商务谈判礼仪　第一节　国际商务谈判礼仪惯例　第二节　日常交往礼仪第七章 文化差异对国际商务谈判的影响　第一节 影响国际商务谈判风格的文化因素　第二节 美洲商人的谈判风格、礼仪与禁忌　第三节 欧洲商人的谈判风格、礼仪与禁忌　第四节 亚洲商人的谈判风格、礼仪与禁忌　第五节 大洋洲商人和非洲商人的谈判风格、礼仪与禁忌第八章 国际商务谈判中的风险管理　第一节 国际商务活动的风险分析　第二节 国际商务风险的预见与控制　第三节 规避风险的手段第九章 现代谈判理论和思想　第一节 博弈论及其在谈判中的应用　第二节 理性谈判第十章 国际商务谈判经典案例分析

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