

<<商务谈判实务>>

图书基本信息

书名：<<商务谈判实务>>

13位ISBN编号：9787304018986

10位ISBN编号：7304018984

出版时间：2000-7

出版时间：中央电大

作者：丁建忠 编

页数：389

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>

<<商务谈判实务>>

内容概要

中国加入世界贸易组织使我国经济更加开放，参加世界经济贸易活动的人会越来越多。开放的市场将涌入四海的商界宾朋，开放的国门将走出九州的商贸志士。形势急呼人才——能与世界商海宾朋对话、交涉、谈判的人才。

《教育部人才培养模式改革和开放教育试点教材：商务谈判实务》的问世正是适应了培养谈判人才的需要。

作为国际商务谈判的教科书，本书由浅入深地讲述了国际商务谈判的基础知识，也讲授了实务操作的基本程序与技巧。

该书注意了理论与实践相结合，正文与旁批结合，以适应学生的自学，力求使学者易懂。

《教育部人才培养模式改革和开放教育试点教材：商务谈判实务》的容量参考了大学本科及研究生选修课的课时量，对学习者的知识量，并对实际谈判技能的培养具有一定的保证。

<<商务谈判实务>>

书籍目录

第一单元 商务谈判概论 第一节 国际商务谈判的定义 一、定义 二、与其他谈判的差异
第二节 商务谈判的构成 一、谈判的当事人 二、谈判标的 三、谈判的背景 第三节 国际商务谈判的分类法 一、谈判目标分类法 二、交易地位分类法 三、谈判项目所属部分分类法 四、谈判地点分类法 本单元小结 练习与思考 案例分析第二单元 商务谈判的基本程序
第一节 探询 一、做法 二、原则 第二节 准备 一、知彼知己 二、知头知尾
三、通过预审 四、准备的原则 第三节 谈判 一、书面谈判 二、面对面谈判 三、谈判准则 第四节 小结 一、目的 二、内容 三、方式 四、时间 五、原则 第五节 再谈判 一、基础 二、目标 三、运作的形式 四、操作规则 第六节 谈判的终结 一、判定的准则 二、终结的方式 三、终结的原则 第七节 重建谈判 一、起因 二、原则 本单元小结 练习与思考 案例分析第三单元 商务谈判的组织.....第四单元 商务谈判的主体——谈判手第五单元 商务谈判的思维第六单元 商务谈判策略第七单元 商务谈判用语第八单元 合同文本的谈判第九单元 商务谈判的决策第十单元 商务谈判的信息

<<商务谈判实务>>

编辑推荐

《商务谈判实务》的容量参考了大学本科及研究生选修课的课时量，对学习者的知识量，并对实际谈判技能的培养具有一定的保证。

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>