

<<双赢现代商务英语谈判>>

图书基本信息

书名：<<双赢现代商务英语谈判>>

13位ISBN编号：9787507824827

10位ISBN编号：7507824829

出版时间：2006-1

出版时间：国际广播1

作者：邱革加

页数：312

字数：260000

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>

<<双赢现代商务英语谈判>>

内容概要

如何用英语思维进行商务谈判？

如何解决冲突，摆脱谈判中的困境，与对方成为伙伴而不是对手？

本书理论与实用案例相结合，每个案例均有中英文对照，可供举一反三，提升技巧。

一场剑拔弩张的国际投标谈判全程模拟，更让您如临其境，学习到更多的谈判技能。

本书阐述经贸谈判意识、重视口语谈判实践、拓展经贸谈判知识、发展经贸谈判技巧、提高经贸谈判口语能力。

适合于大学和职业技术学院用于经贸英语口语教学，也可以作为经贸谈判从业人员习练英语口语、寻求经贸谈判策略及学习经贸谈判英语语言技巧的参考工具书。

<<双赢现代商务英语谈判>>

书籍目录

Part Unit One 价格谈判冲突与决断 1 谈判意识 2 判对话 你方价格实在太高 我们各让一半好吗? 你已经作了很大的让步 3 谈判语句 4 谈判秘诀 1.充分准备 2.了解对手的需求 3.明白己方的需求 4.谈判着眼长远关系 5.谈判不能千篇一律 5 随机应辩 开始谈判 转换谈判事项 第一单元参考译文 1.谈判意识 2.谈判对话 4.谈判秘诀 Unit Two 质量和数量谈判冲突与决断 1 谈判意识 2 谈判对话 Dialogue 1.质量和图案不合适 Dialogue 2.货物保证达到出口标准 Dialogue 3.禽类制品没有达到我方质量标准 3 谈判语句 4 谈判秘诀 1.讲究诚实 2.讲究公平 3.不要摊牌 4.随机应变 5.赢不是惟一目的 6.见好就收 5 随机应辩 征求意见 第二单元参考译文 1.谈判意识 2.谈判对话 4.谈判秘诀 Unit Three Commission Conflicts and Decisions 1 谈判意识 2 谈判对话 不可能作出更大让步 你的话也许有些道理 这些话对我们太苛刻 3 谈判语句 4 谈判秘诀 1.学会诧异 Unit Four 包装谈判冲突与决断 Unit Five 代理谈判冲突与决断 Unit Six 保险谈判冲突也决断 Unit Seven 装运谈判冲突也决断 Unit Eight 支付谈判冲突与决断 Unit Nine 申诉和索赔的谈判冲突与决断 Unit Ten 技术转让谈判冲突与决断 Unit Eleven 合同条款谈判冲突与决断 Unit Twelve 补偿贸易谈判冲突与决断 Unit Thirteen 加工贸易谈判冲突与决断 Unit Fourteen 合资企业谈判冲突与决断 Unit Fifteen 仲裁谈判冲突与决断Part 国际投标竞争全景模拟参考文献

<<双赢现代商务英语谈判>>

媒体关注与评论

45个谈判案例，诚信交易； 90个谈判秘诀，妙理玄机； 400条谈判习语，应辩流利；
国际投标全景，实力拼比

<<双赢现代商务英语谈判>>

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>