

<<实用商务英语谈判>>

图书基本信息

书名：<<实用商务英语谈判>>

13位ISBN编号：9787564001469

10位ISBN编号：7564001461

出版时间：2003-8-1

出版时间：北京理工大学出版社

作者：张立玉,王红卫

页数：270

字数：380000

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>

<<实用商务英语谈判>>

内容概要

本书由二部分组成，共分为十四章。

第一部分（前7章）重点介绍了国际商务谈判知识和语言技能，使读者能充分了解国际商务谈判的技能与策略；第二部分（后7章）以商务谈判业务流程与案例，向读者展示了实用商务英语谈判的概貌，引导读者顺利地跨入国际商务谈判领域的大门。

为了方便读者，本书后部对重点、难点部分配有译文。

书后配有教学多媒体有声课件光盘。

本书取材真实，内容新颖，信息丰富，体系合理，通俗易懂，集科学性、实用性、趣味性和可操作性为一体，将商务谈判学习与英语学习有机结合起来，旨在帮助读者掌握商务谈判知识、谈判基本技巧以及提高商务谈判分析与处理能力。

<<实用商务英语谈判>>

书籍目录

第一部分 国际商务谈判知识与技巧 第一章 国际商务谈判概论 1.1 谈判的基本概念 1.2 国际商务谈判框架 1.3 国际商务谈判框架 1.4 国际商务谈判基本规则 1.5 常用表达方式 1.6 对贸易访问团的特点提示 第二章 国际商务谈判的步骤 2.1 准备阶段 2.2 接触和实质谈判阶段 2.3 协议阶段和执行阶段 第三章 国际商务谈判的五个环节 3.1 概述 3.2 询价 3.3 报盘 3.4 还盘 3.5 接盘 3.6 合同的议定 第四章 国际商务谈判中的跨文化问题 4.1 文化的基础 4.2 国际商务谈判中的文化角色 4.3 跨文化谈判 4.4 文化冲突案例分析 4.5 特别提示 第五章 谈判人员基本素质 5.1 性格与特征 5.2 首席谈判的角色 5.3 谈判人员组织结构 5.4 团队工作的重要性 第六章 国际商务谈判风格 6.1 个人(谈判)风格 6.2 团队(谈判)风格 第七章 国际商务谈判常用语言表达策略与技巧 第二部分 商务谈判业务流程 第八章 出口前的准备工作 第九章 谈判前的准备工作 第十章 商务谈判流程之一 第十一章 商务谈判流程之二 第十二章 商务谈判流程之三 第十三章 商务谈判流程之四 第十四章 谈判之后 附录参考文献

<<实用商务英语谈判>>

编辑推荐

<<实用商务英语谈判>>

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>