

<<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：9787810468152

10位ISBN编号：7810468154

出版时间：2000-10-1

出版时间：上海外语教育出版社

作者：杰弗雷·埃德芒德·卡里

页数：180

字数：330000

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>

<<国际商务谈判>>

内容概要

本书介绍成功进行国际商务谈判的基础知识，并阐述了在谈判桌上取胜的关键技巧。

作者简介

杰弗雷·埃德芒德·卡里（JEFFREY EDMUND CURRY），工商管理学博士，是一位具有多年在北美、亚洲与欧洲领导贸易委员会和进行合资企业谈判经验的商务专家。他曾在美国和亚洲教授过管理发展、国际金融和经济学，他是多本国际经贸专著的作者，并担任着VIEN Report的编辑。

书籍目录

Chapter 1 : THE ROLE OF THE CHIEF NEGOTIATOR Small Stage,Big Part
Chapter 2 : CHOOSING YOUR TEAM Big Guns,Little Guns
Chapter 3 : CONTROLLING NEGOTIATIONS Who's Calling the Shots?
Chapter 4 : INITIATING NEGOTIATIONS Getting the Lay of the Land
Chapter 5 : FACE-TO-FACE Sizing Up Your Counterparts
Chapter 6 : THE FUNCTION OF BIAS Perception versus Reality
Chapter 7 : SITE SELECTION How Do You Get There From Here?
Chapter 8 : THE AGENDA Carve it in Stone
Chapter 9 : ABOUT TRANSLATORS Making Sure Your Message Gets Through
Chapter 10 : NEGOTIATING STYLES,PART 1 Major personal Styles
Chapter 11 : NEGOTIATING STYLES,PART 2 Major Team Styles
Chapter 12 : PLANNING TO WIN Success is a Choice,Not a Result
Chapter 13 : COUNTERING PERSONAL STRATEGIES How to Get the Upper Hand
Chapter 14 : COUNTERING TEAM STRATEGIES How To Keep the Upper Hand
Chapter 15 : SELECTING TACTICS Playing to Win
Chapter 16 : CLOSING THE DEAL Who Makes the Decision?
Chapter 17 : REPORTING RESULTS Is 99 Percent Enough?
Chapter 18 : COMMITMENT The Strain of Implementation
Chapter 19 : STRATEGIC AND TACTICAL GUIDELINES BY COUNTRY
Chapter 20 : GLOSSARY
Chapter 21 : RESOURCES

<<国际商务谈判>>

媒体关注与评论

书评全球性市场带给我们的是绝好的商机和严峻的挑战。国际商务并不一定比国内商务更难应付，但它毕竟与国内商务有所不同。因此，懂得它如何运作是至关重要的。

国际商务鲜明教程系列丛书从各方面介绍了跨国商务的主要方法。丛书每本书涵盖一个方面，内容实用，能直接对实际操作起指导作用，是贸易商、银行家及经纪人不可多得的学习资料。

该丛书的宗旨是：本着全球性的眼光关注世界经贸活动，为全世界读者提供服务。书中内容皆着眼于满足各类商业人士——不论你是买方还是卖方，在生产性行业还是在服务性行业——的普遍需求。

无论你身处欧洲、美洲，抑或是亚洲，你都会发现这套书对你大有裨益。

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>