

<<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：9787810820622

10位ISBN编号：7810820621

出版时间：2003-8-1

出版时间：北方交通大学出版社

作者：全英,陈勇

页数：305

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>

## &lt;&lt;国际商务谈判&gt;&gt;

## 前言

迈入新世纪和加入WTO,我国正逐步地参与国际竞争,同世界接轨。

随着全球经济的发展和市场化运作,英语作为国际贸易用语变得越来越重要,社会上也越来越迫切地需要既有专业知识又能熟练运用英语的人才。

在这一新形势下,一些有条件的院校纷纷开设商务英语专业,商务英语已经进入了很多高校的课程之中。

21世纪是一个充满机遇和挑战的时代,它为当前的商务英语教学提出了更新、更高的要求。

怎样才能有效地提高学生的实际语言运用能力,培养既有专业知识又能熟练运用英语的人才,使学生所学的知识跟上时代的节奏,符合社会经济生活的实际需求,已成为英语教育工作者的历史责任,也是日益发达的经济和社会发展的需要。

为了适应新的形势,满足各院校商务英语专业学生和社会上各阶层商务工作者的需求,我们组织编写了这套《商务英语系列课程教材》。

目的是帮助以英语为第一外国语的国际贸易专业的学生有效地解决英语学习中出现的问题,让更多的人通过商务英语系列课程的学习,快速提高商务英语听、说、读、写等各方面的能力,不断提高自身素质和专业水平,迎接国际竞争的挑战,为祖国的现代化建设服务。

商务英语系列课程教材是国家教育部新世纪网络课程建设工程项目之一,本系列教材包括《商务英语听说》、《商务英语阅读(精读本)》、《商务英语选读(泛读本)》、《商务英语写作》、《国际商务谈判》、《国际贸易实务》、《国际市场营销》、《国际支付与结算》、《国际商法》等9本。

随着国际商务的发展和读者的需要,我们还将不断对这一系列教材进行补充和修改,以期形成读者欢迎的动态系列教材。

本系列教材可作为高等学校商务英语专业的普及教材,也可供社会上从事外贸和商务工作的读者使用。

。

## <<国际商务谈判>>

### 内容概要

本书系统介绍了国际商务谈判相关的理论、实践和应注意的重要问题，例如谈判中的正确行为举止、谈判人员的要求、谈判班子的组成、谈判的准备阶段、谈判的磋商阶段、谈判的终局阶段、谈判的策略和技巧，还讲述了国际商务谈判的具体内容，例如国际销售谈判、国际商务合同谈判、国际投资谈判及国际商业文化差异对国际商务谈判的影响等。

内容广泛，简明易懂。

为方便读者查阅，更好地理解课文内容，本书有较详细的生词、读音及术语注释并附总词汇表。

另外，每章都有练习、参考答案和谈判录音材料，以便学习者在提高业务知识的同时熟悉语言知识，快速进入商务谈判的角色。

本书提供有配套单机版课程光盘。

声音、动画、图文并茂，引导读者在一个直观的仿真商务谈判环境中学习。

本书可供国际贸易、经济管理、法律、财税、英语等专业的三、四年级本科生作为复合型专业英语教材使用，亦可供具有一定英语基础知识、热心于商务活动的读者及专业人士学习参考。

## &lt;&lt;国际商务谈判&gt;&gt;

## 书籍目录

Chapter1 Fundamentals of International Business Negotiation 国际商务谈判概述 1.1 Concepts and principles of business negotiation 基本概念与谈判原则 1.1.1 What is business negotiation 什么是商务谈判 1.1.2 Characteristics of business negotiation 商务谈判的特点 1.1.3 The basic principles of negotiation 谈判的基本原则 1.2 Correct understanding of negotiation 对谈判的正确理解 1.2.1 Conflict 冲突 1.2.2 Key aspects of negotiation 谈判的几个主要方面 1.2.3 Tips for a successful international business negotiation mission 成功国际商务谈判提示 1.2.4 About interpreters in international business negotiation 关于翻译人员 1.3 Stages of negotiation 谈判的几个阶段 1.3.1 Pre-negotiation 前期准备阶段 1.3.2 Face-to-face negotiation 面对面谈判阶段 1.3.3 Post-negotiation 谈判后期阶段 1.4 Psychology in negotiation 谈判的心理 1.4.1 The need theory 需要理论 1.4.2 The need theory and negotiation 谈判与需要理论

Chapter2 Proper Behaviors in International Business Negotiation

Chapter3 Choosing the Negotiation Team

Chapter4 Preparing for Negotiation

Chapter5 The Bargaining Process

Chapter6 Closing the Negotiation

Chapter7 Negotiation Strategies

Chapter8 International Sales Negotiation

Chapter9 International Business Contract Negotiation

Chapter10 International Investment Negotiations

Chapter11 Different Business Cultures and Negotiations

Appendix A Appendix B Appendix C Glossary References & websites

## 章节摘录

In negotiation, how to use the need theory to find, analyze and satisfy each other's needs is very crucial for any negotiator to gain over the most possible benefits. ( 1 ) Survival needs and negotiation Negotiation is very physical and mental consuming work with great psychological pressure. If the negotiator's survival needs can't be ensured, his spirit and mood will be affected and consequently fail to achieve the expected negotiation objectives. The survival needs are embodied in the negotiation as the negotiator's needs for dress, food, accommodation, and traveling. The need for dress is to dress properly to match your identity and status. It can not only satisfy your need for dressing, to inspire yourself and your peers but also win your opponent's admiration and approval to strengthen your own negotiating power. Contrarily if you lower your dressing standard, you'll have some psychological pressure of inferiority complex and be despised by your opponent, which goes against effective negotiation. The need for food is to eat well, which means nutritious and to your taste as well as up to the healthful requirement. The need for accommodation means to match your identity, status and living habit. It should be a place that is quiet, comfortable and with convenient living environment, which will help get rid of tiredness, resume energy and stimulate the negotiator's way of thoughts and interests. The need for traveling indicates convenient traffic and communication with the outside world to improve negotiating efficiency and quality and fulfill all the negotiating tasks.

<<国际商务谈判>>

编辑推荐

《国际商务谈判(修订本)》：国家教育部新世纪网络课程建设工程项目荣获第六届全国高校出版社优秀畅销书一等奖

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>