

# 《国际谈判》

## 图书基本信息

书名：《国际谈判》

13位ISBN编号：9787505819634

10位ISBN编号：7505819631

出版时间：1999-12

出版社：经济科学出版社

作者：(美)杰弗里.埃德蒙.柯里

页数：235

译者：朱丹/等

版权说明：本站所提供下载的PDF图书仅提供预览和简介以及在线试读，请支持正版图书。

更多资源请访问：[www.tushu000.com](http://www.tushu000.com)

## 书籍目录

### 目录

- 第1章 首席谈判的作用
- 第2章 选择你的团队
- 第3章 控制谈判
- 第4章 准备谈判
- 第5章 面对面对谈判
- 第6章 偏见的作用
- 第7章 地点选择
- 第8章 议事日程
- 第9章 关于谈判翻译人员
- 第10章 谈判风格（第一部分）
- 第11章 谈判风格（第二部分）
- 第12章 周密计划 取得成功
- 第13章 应对个人策略
- 第14章 应对小组策略
- 第15章 战术选择
- 第16章 成交
- 第17章 报告结果
- 第18章 实施
- 第19章 对不同国家和地区的战略战术
- 第20章 词汇表
- 第21章 资料来源

# 《国际谈判》

## 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：[www.tushu000.com](http://www.tushu000.com)