

《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：9787810009041

10位ISBN编号：7810009044

出版时间：1999-05

出版社：对外经济贸易大学出版社

作者：

页数：313

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

书籍目录

- 第一章 外贸商务谈判的基础知识
 - 第一节 外贸商务谈判的概念及特点
 - 第二节 外贸商务谈判的种类
 - 第三节 我国外贸商务谈判的基本原则
 - 第四节 外贸商务谈判的基本程序
- 第二章 商务谈判人员素质要求
 - 第一节 商务谈判人员的个体素质
 - 第二节 商务谈判人员的群体构成
 - 第三节 商务谈判人员的管理
- 第三章 谈判前的准备
 - 第一节 环境因素的分析
 - 第二节 谈判信息的收集
- 第四章 谈判方案的制定
 - 第一节 确定谈判的主题和目标
 - 第二节 谈判期限的规定和谈判议程的安排
 - 第三节 确定谈判中各交易条件的最低可接受限度
 - 第四节 谈判人员的组成和分工
- 第五章 商务谈判各阶段的策略
 - 第一节 商务谈判策略
 - 第二节 开局阶段的策略
 - 第三节 报价阶段的策略
 - 第四节 磋商阶段的策略
 - 第五节 成交阶段的策略
- 第六章 商务谈判中的技巧
 - 第一节 商务谈判中“听”的技巧
 - 第二节 商务谈判中“问”的技巧
 - 第三节 商务谈判中“答”的技巧
 - 第四节 商务谈判中“叙”的技巧
 - 第五节 商务谈判中“看”的技巧
 - 第六节 商务谈判中“辩”的技巧
 - 第七节 商务谈判中“说服”的技巧
- 第七章 商务谈判中僵局的处理
 - 第一节 谈判中僵局的种类
 - 第二节 谈判中形成僵局的原因
 - 第三节 谈判中僵局的处理方法
- 第八章 商务谈判的礼仪与礼节
 - 第一节 礼仪和礼节
 - 第二节 谈判心理的禁忌
 - 第三节 各国日常交往的禁忌
 - 第四节 中外各国的主要习俗和节庆
- 第九章 各国文化的差异对谈判的影响
 - 第一节 美洲商人的谈判风格
 - 第二节 欧洲商人的谈判风格
 - 第三节 亚洲商人的谈判风格
 - 第四节 大洋洲和非洲商人的谈判风格
- 第十章 商战实例精选
 - 案例一、一个合资协议的谈判

案例二、中日双方在农机设备谈判中的较量

案例三、中日间的索赔谈判

案例四、克莱斯勒公司起死回生记

案例五、柯伦泰的绝招

案例六、吹毛求疵

案例七、投石问路

案例八、抛砖引玉

参考书目

《国际商务谈判》

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