

《贸易谈判》

图书基本信息

书名：《贸易谈判》

13位ISBN编号：9787810445986

10位ISBN编号：7810445987

出版时间：2004-6

出版社：第2版 (2004年6月2日)

作者：任廉清

页数：216

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

《贸易谈判》

内容概要

本书以较为简练的线条和框架来揭示贸易谈判中的基本理论知识和实务知识以及常见的贸易谈判策略。全书共设6章，即贸易谈判基础、贸易谈判准备、贸易谈判过程、贸易谈判开局控制策略、贸易谈判问答策略、贸易谈判中的攻防策略等。对初学者而言，它是学习谈判知识比较合适的入门教材；对于已有谈判心得的人而言，我们想以它的简练助你梳理一下心绪，从看似繁复的关系和利益中作一次简单的回顾，以便在关系和利益的起点处作一次心理的休整。

《贸易谈判》

书籍目录

第1章 贸易谈判基础 学习目标 1.1 什么是谈判 1.2 贸易谈判的特点与作用 1.3 贸易谈判的基本内容 本章小结 主要概念和观念 基本训练 观念应用第2章 贸易谈判准备 学习目标 2.1 信息准备 2.2 方案准备 2.3 人员准备 2.4 模拟谈判 2.5 其他准备 本章小结 主要概念和观念 基本训练 观念应用第3章 贸易谈判过程 学习目标 3.1 开局阶段 3.2 报价还价阶段 3.3 磋商阶段 3.4 成交阶段 本章小结 主要概念和观念 基本训练 观念应用第4章 贸易谈判开局控制策略 学习目标 4.1 谈判情境控制策略 4.2 谈判议程控制策略 本章小结 主要概念和观念 基本训练 观念应用第5章 贸易谈判问答策略 学习目标 5.1 发问策略 5.2 倾听策略 5.3 回答策略 本章小结 主要概念和观念 基本训练 观念应用第6章 贸易谈判中的攻防策略 学习目标 6.1 谈判心理战策略 6.2 谈判对抗策略 6.3 谈判让步策略 本章小结 主要概念和观念 基本训练 观念应用综合案例 案例1 15年艰难历程——中国人世谈判 案例2 中国企业与6c联盟握手言和附录1 不同国家和地区的谈判风格附录2 谈判人员潜力测验表主要参考书目

《贸易谈判》

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