

《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：9787561145654

10位ISBN编号：7561145659

出版时间：2008-11

出版社：大连理工大学出版社

作者：张志 编

页数：209

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

《国际商务谈判》

内容概要

《国际商务谈判(国际经济与贸易类)》是新世纪高职高专教材编审委员会组编的国际经济与贸易类课程规划教材之一。

随着世界经济一体化发展进程的加快,我国企业的对外经济贸易往来越来越频繁。特别是在我国加入WTO之后,传统的外贸经营权审批制转变为进出口经营资格登记制,从事外经贸活动的门槛降低,吸引了越来越多的国内企业争相办理进出口经营资格,着手开展外经贸活动。而国际商务谈判作为外经贸活动中的重要组成部分,也日益显示出其重要作用。与此同时,对从事国际商务谈判的工作人员的素质提出了较高的要求。国际商务谈判是一门融知识、艺术、行为于一身的学科。因此,其从业人员既需要具有一定的理论知识,又需要掌握相应的技巧和策略,更需要积极开展实践活动。有鉴于此,我们组织了高职高专院校的一线教师籍外贸企业的一线管理人员,根据目前高职高专教育发展的要求和特点,编写了这本教材。

《国际商务谈判(国际经济与贸易类)》分别从国际商务谈判概述,国际商务谈判的准备,国际商务谈判人员素质,国际商务谈判开局阶段策略,国际商务谈判磋商阶段策略,国际商务谈判签约阶段策略,国际商务谈判语言,国际商务谈判心理,国际商务谈判礼仪,国际商务谈判中各国商人的谈判风格等方面介绍了国际商务谈判的相关内容。具有如下特点:

- 1.针对性强,针对国际商务谈判从业人员的工作需要,尤其是从提高业务人员能力出发,进行构思设计和编写。
- 2.内容丰富、语言规范、形式新颖,能够很好地激发学生的学习兴趣,加强学生对相关知识的掌握效果。
- 3.实用性强,做到具体实例操作结合理论,突出重在实用、理论为实践服务的特点。

《国际商务谈判》

书籍目录

第1章 国际商务谈判概述	1.1 国际商务谈判的涵义	1.2 国际商务谈判的内容	1.3 国际商务谈判的方式	1.4 国际商务谈判的程序	案例分析	模拟训练
第2章 国际商务谈判的准备	2.1 国际商务谈判的信息准备	2.2 国际商务谈判的组织管理	2.3 国际商务谈判的方案设计	2.4 国际商务谈判模拟	案例分析	模拟训练
第3章 国际商务谈判人员素质	3.1 业务素质	3.2 心理素质	3.3 伦理素质	3.4 国际商务谈判人员素质的培养	案例分析	模拟训练
第4章 国际商务谈判开局阶段策略	4.1 开局阶段的影响因素	4.2 创造良好的谈判氛围	4.3 交换意见	4.4 开场陈述	案例分析	模拟训练
第5章 国际商务谈判磋商阶段策略	5.1 报价策略	5.2 还价策略	5.3 让步策略	5.4 僵局应对策略	案例分析	模拟训练
第6章 国际商务谈判签约阶段策略	6.1 合同起草与审核	6.2 签约仪式	6.3 签约阶段策略	6.4 签约后的沟通工作	案例分析	模拟训练
第7章 国际商务谈判语言	7.1 国际商务谈判语言概述	7.2 口头语言	7.3 肢体语言	7.4 情感语言	案例分析	模拟训练
第8章 国际商务谈判心理	8.1 国际商务谈判心理概述	8.2 谈判中的需求心理	8.3 谈判中的谋略心理	8.4 谈判中的成功心理	8.5 谈判中的群体心理	案例分析 模拟训练
第9章 国际商务谈判礼仪	9.1 基本社交礼仪	9.2 交往礼仪	9.3 世界各国风俗与禁忌	案例分析	模拟训练	
第10章 国际商务谈判中各国商人的谈判风格	10.1 各国商人的谈判风格概述	10.2 亚洲商人	10.3 欧洲商人	10.4 美洲商人	10.5 大洋洲商人	案例分析 模拟训练 参考文献

《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