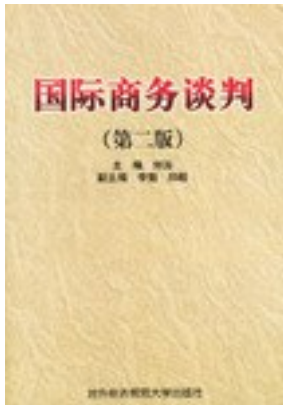


# 国际商务谈判



[国际商务谈判\\_下载链接1](#)

著者:罗伊J.列维奇

出版者:机械工业出版社

出版时间:2012-7-1

装帧:平装

isbn:9787111389071

现实生活中，谈判无处不在。谈判能力是一种可以横向和纵向发展自己的能力，这种能力不仅可以通过漫长的社会经验来获得，也必须有一定的理性认识做基础。罗伊J.列维奇、戴维M.桑德斯、布鲁斯·巴里编著的《国际商务谈判（英文版·原书第5版）》采用循序渐进、图形和案例相结合的方法，对谈判的基本原理、过程、框架、谈判者的特征、跨文化的谈判过程以及冲突的解决等问题进行了透彻的阐述。

《国际商务谈判（英文版·原书第5版）》适用人群很广泛，包括高等院校工商管理专业和贸易类专业师生、企业中高层管理者、商业人士、政府官员和行政管理人员，以及希望提高自己谈判能力的各界人士。

作者介绍:

罗伊J.列维奇

美国俄亥俄州立大学费雪商学院院长，管理学和人力资源教授。曾主持好编辑32部著作，并发表了大量的学术论文。曾担任国际冲突管理协会主席。

戴维M.桑德斯

加拿大皇后大学商学院院长，自2003年加入皇后大学后开始引领学校走向国际化，开设了两项独立的MBA项目和一系列硕士课程。与人合著了若干有关谈判、冲突解决以及反应雇员心声和组织公平方面的著作与文献。目前是中欧国际商学院以及欧洲管理发展基金会的董事会成员。

布鲁斯.巴里

美国范德堡大学管理学和社会学教授，其关于谈判学、影响力、权力与公平的研究发表在大量的学术期刊和论文上。曾担任国际冲突管理协会主席和国际冲突管理学院管理系主任。

目录:

[国际商务谈判\\_下载链接1](#)

标签

Negotiation

评论

不看也行

-----  
原理框架解释的蛮清晰，要是章节间联系再清楚些就好了。书中举的例子都不错，归纳的很到位，其实就谈判而言，真的每个人都会自觉不自觉地使用一些谈判技巧和策略，重点是实际运用，否则都是纸上谈兵吧

-----  
[国际商务谈判\\_下载链接1](#)

书评

-----  
[国际商务谈判\\_下载链接1](#)