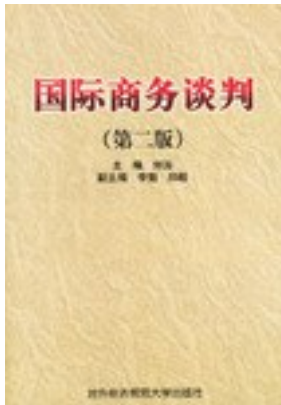


# 国际商务谈判



[国际商务谈判\\_下载链接1](#)

著者:罗树民等编

出版者:上海财经大学出版社

出版时间:2004-1

装帧:简装本

isbn:9787810982146

根据美国麦肯锡公司对国际经济发展现状的考证和预测，2001年世界20%的GDP是由国际贸易创造的，而到2007年这一比重将高达80%。由此可见，世界经济正在发生极为重大的变化。由于各国互设国际贸易及投资壁垒、地理上的距离、时区及语言差异、各国政府设立法规不同、文化及商业体制各异，造成了各国经济彼此分离，但目前正逐步从这种分离状况走向一个各国相互依赖的全球经济体系。快速兴起的经济全球化给大型和小型企业都带来许多问题。为它们创造种种商业机遇以扩大收入、降低成本、增加利润，而与此同时所产生的挑战和风险也是以前的商业经理们不曾遇到的。国际市场竞争者的增加和竞争力越来越强的趋势使得产品竞争的惟一性不再存在，企业间合作的加深和国际交往的频繁给国际商务谈判提供了巨大的舞台和越来越规范的操作，因此，国际商务谈判的实践和理论也越来越受到世人的关注。

为适应经济发展的需要，我们组织教研室长期从事商务谈判课程教学的教师编写了这本教学用书。

本书偏重案例分析和案例教学，适合高等专科学校及市场类、营销类培训课程的学生使用，同时也适合所有从事商务尤其是国际商务活动的人士阅读；专业外贸公司的管理人员和外销员、公司市场业务人员也将会通过阅读本教材而掌握谈判技巧，规避常见错误

。

《国际商务谈判》教程由上海金融学院市场营销教研室专业教师编写，共十一章。

作者介绍:

目录:

[国际商务谈判\\_下载链接1](#)

标签

评论

-----  
[国际商务谈判\\_下载链接1](#)

书评

-----  
[国际商务谈判\\_下载链接1](#)