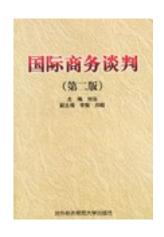
## 国际商务谈判



## 国际商务谈判 下载链接1

++ +/	
老老	٠
1111	٠

出版者:

出版时间:2009-2

装帧:

isbn:9787040247930

《国际商务谈判》全书分为四大部分,共十五章。第一部分:谈判的各个阶段,包括谈判准备、谈判团队、讨价还价、战略和策略、结束谈判。第二部分:具体谈判形式,包括贸易谈判、合资企业谈判、技术转让谈判、合同谈判、多方多阶段谈判。第三部分:谈判的其他方面,包括再谈判、因特网谈判。第四部分:谈判中的文化因素,包括谈判与文化、谈判礼仪、谈判道德。全书各部分衔接有序,各章既相互呼应又各自独立。每章由课文、注释和练习三个部分组成。

建议授课时数为一学期,教师可以按照不同学时的要求自由取舍。

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\_