

国际商务谈判



[国际商务谈判_下载链接1](#)

著者:

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](#)