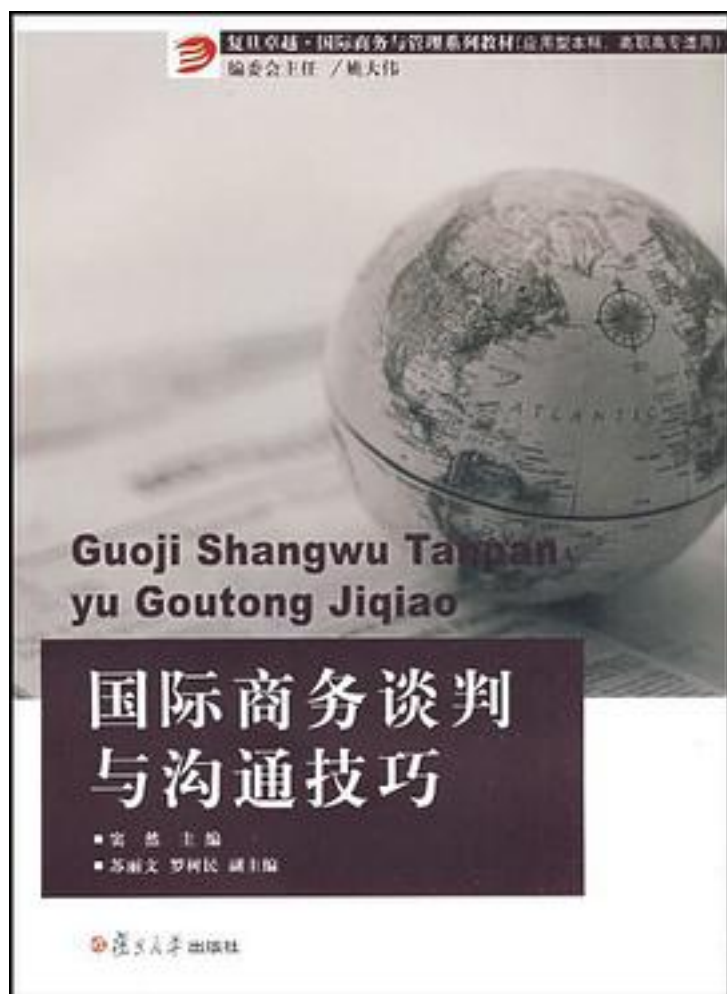


# 国际商务谈判与沟通技巧



[国际商务谈判与沟通技巧\\_下载链接1](#)

著者:窦然 主编

出版者:复旦大学出版社

出版时间:2009-5

装帧:平装

isbn:9787309066067

《国际商务谈判与沟通技巧》由十二章组成，涉及国际商务谈判的各个环节和相关沟通技巧，如谈判的准备与开局、磋商策略、僵局化解、签约须知、语言技巧、心理素质、

不同国家和地区谈判者的谈判风格和相关礼仪，等等。写作风格上尽量淡化枯燥的谈判理论，突出国际化和应用性的主旨，将诸多谈判案例贯穿于全书始终——各章先以开篇案例引出主题，正文中连续穿插相关案例佐以分析，结尾以案例点明主题、归纳要点，提出问题与思考。全书以这种有节奏地将读者引入各种国际商务谈判情景的方式，期望达到持续激发读者学习兴趣、强化对国际商务谈判策略的理解和沟通技巧掌握的目的。

作者介绍:

目录:

[国际商务谈判与沟通技巧\\_下载链接1](#)

## 标签

国际商务谈判

关于书

上海

## 评论

-----  
[国际商务谈判与沟通技巧\\_下载链接1](#)

## 书评

-----  
[国际商务谈判与沟通技巧\\_下载链接1](#)