

《出口商品展销与交易谈判教程》

书籍信息

版次：1

页数：

字数：

印刷时间：2016年01月01日

开本：16开

纸张：轻型纸

包装：平装

是否套装：

国际标准书号ISBN：9787301263969

编辑推荐

本书根据专业工作的业务要求，结合大量实例，针对正在学习国际贸易、市场营销、国际商务、展会、国际物流等专业的高校学生以及从事国际营销、国际贸易业务工作的人士，全面系统地阐述了出口商品展销与交易谈判的基本概念、基本原则、基本方法、基本步骤和运营策略等。

内容简介

本书是国内第一本关于出口商品展销及交易谈判实务、实训教材，共分九章：出口商品展销及交易谈判概述、主要出口展销商品的选择、商品供应商的选择与沟通、出口商品参展的计划书撰写、出口商品参展展位的设计及布置、出口商品英语发布会的设计与展示、出口商品交易谈判前的准备、出口商品交易谈判的方式和内容、出口商品展销及交易谈判实训。

本书的内容是出口贸易重要环节所必须掌握的知识，也是配合“全国高等商科院校国际贸易技能大赛”的**培训教材。既可以作为国际贸易专业的课堂教学用书，也可以作为实验实践教学用书。本书适合作为市场营销专业、国际经济与贸易专业、商务英语等专业的“商务谈判”“出口商品展销及交易谈判”等相关课程教学用书。

作者简介

上海海洋大学国际贸易系主任、副教授、硕士生导师）；（上海大学悉尼工商学院副教授）；胡笑寒（上海大学悉尼工商学院副院长、副教授，硕士生导师

目录

- 第一章 出口商品展销与交易谈判概述
- 第二章 主要出口展销商品的选择
- 第三章 展销商品供应商的选择与沟通
- 第四章 出口商品参展计划书的撰写
- 第五章 出口商品参展展位的设计及布置
- 第六章 产品发布会的设计与展示
- 第七章 出口商品交易谈判前的准备
- 第八章 出口商品交易谈判
- 参考文献

本站所提供下载的PDF图书仅提供预览和简介，请支持正版图书。

[更多资源请访问www.tushupdf.com](http://www.tushupdf.com)