

<<经贸意大利语>>

图书基本信息

书名：<<经贸意大利语>>

13位ISBN编号：9787307061514

10位ISBN编号：7307061511

出版时间：2008-4

出版时间：武汉大学出版社

作者：张海虹

页数：180

版权说明：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：<http://www.tushu007.com>

## <<经贸意大利语>>

### 内容概要

本教材的教学对象是意大利语本科三年级学生，要求学习者的意大利语水平达到欧盟语言统一标准的B2级。

本书分为九章：第一章，国际贸易概况；第二章，邀请发盘和发盘；第三章，回盘和接受；第四章，合同条款；第五章，付款；第六章，包装、运输和保险；第七章，索赔和国际仲裁；第八章，贸易代理；第九章，报关。

在每章内，包括若干小节。

每章分为五个部分：理论知识、贸易实践、注释、练习和单词表。

本教材将经贸理论和实践相结合，弥补了国外原版教材和国内教材过于注重经贸理论或经贸实践的不足。

本书的宗旨就是希望学习者在提高语言和经贸知识的同时，熟练运用外语去完成经贸流程中的各项简单操作。

<<经贸意大利语>>

书籍目录

Unita 1	Introduzione al commercio internazionale	1.1	Commercio internazionale	1.1.1	Nozione
1.1.2	Lo sviluppo del commercio internazionale	1.1.3	Vantaggi del commercio internazionale	1.2	
	Conoscenze di base del commercio internazionale	1.2.1	Commercio internazionale e commercio estero		
1.2.2	Sistema del commercio generale e sistema		del commercio speciale	1.2.3	Commercio
	diretto e commercio indiretto	1.2.4	Commercio visibile e commercio invisibile	1.2.5	Bilancio
	favorevole e deficit del bilancio		del commercio estero	1.3	Testo esempio: Situazione del commercio
	italiano	1.4	Processo semplice del commercio internazionale	1.5	Convenzioni internazionali
1.5.1	Convenzione di Varsavia--Oxford del 1932	1.5.2	Definizioni rivedute dei termini del commercio		
	estem americano 1941	1.5.3	Incoterms 2000	1.5.4	Altre convenzioni internazionali
Unita 2	Invito allofferta e offerta	2.1	Invito allofferta	2.1.1	Nozione di invito allofferta
	Come formulate un invito allofferta	2.2	Offerta	2.2.1	Nozione di offerta
	essenziali dellofferta	2.2.3	Effetto, ritiro dellofferta	2.2.4	Revoea delofferta
	dellofferta	2.2.6	Come formulare unofferta	Unita 3	Contro-offerta e accettazione
	Contro-offerta	3.1.1	Nozione di eontro-offerta	3.1	
	Accettazione	3.2.1	Nozione di accettazione	3.2	Come formulate una eontro-offerta
	Effetto, ritiro dellaccettazione	3.2.4	Come formulare unaccettazione o rifiuto	3.2.3	Requisiti essenziali de]]accettazione
	Contratto internazionale	4.1	Contratto internazionale	Unita 4	
	definizione	4.6.3	La durata del contratto	4.2	La lingua dei c
4.6.6	Le elausole di hardship, penale e di forza maggiore	4.6.4	La elausola risolufiva espressa		la elausola di
	al contratto	4.6.8	Il foro eompetente ""	4.6.5	Gli allegati
	sulla solvibilita o sulla produzione		Unita 5	4.6.7	La determinazione della legge applicabile
	pagamento	5.1.2	Moneta di pagamento	4.7	Tipi di contratto internazionale
	pagamento	5.1.5	Modalita di pagamento	4.8	Informazioni
		5.2.1	Comunicazioni inviate dallimportatore	5.1	Pagamento
		5.2.2	Comunicazioni inviate dallesportatore	5.1.1	Momento di
			Unita 6	5.1.2	Strumenti di
			Imballaggio, trasporto e assicurazione	5.1.3	Soggetti di pagamento
			6.1	5.1.4	Strumenti di
			Imballaggio	5.2	Tecniche per formulare le comunicazioni sul pagamento
			6.1.1	5.2.1	Comunicazioni inviate dallimportatore
			Imballaggio di trasporto	5.2.2	Comunicazioni inviate dallesportatore
			6.1.2	5.2.3	Solleciti di pagamento
			ImbaUaggio di vendita	6.1	Imballaggio
			6.1.3	6.1	Imballaggio di
			Segnali di imballaggio di	6.1.4	Clausola di imballaggio
			trasporto	6.2	Trasporto
			6.2.1	6.2.1	Contratti di trasporto e di
			spedizione	6.2.2	Gli Incoterms
			6.2.3	6.2.3	Documenti di trasporto
			6.2.4	6.2.4	Modalita di trasporto
			6.3	6.3	Assicurazioni delle merci trasportate
			6.3.1	6.3.1	Tipi di rischio
			6.3.2	6.3.2	Contratto di assicurazione
			6.3.3	6.4	Tecniche per formulare la corrispondenza
			concernente la consegna	6.4.1	Comunicazioni tra fornitore e cliente
			di trasporti	6.4.2	Disposizioni alia societa
			internazionale	6.4.3	Comunicazioni della societa di trasporti
			7.1	Unita 7	Reelami e arbitrato
			Inadempimento eontrattuale	7.2	Gontroversia e reclamo
			7.2.1	7.2.1	La elausola
			riguardante controversie e reelami	7.2.2	Le
			7.2.2	7.4.2	Merce danneggiata
			7.4.2	7.4.3	Merce non
			7.4.4	7.4.4	Merce difettosa o di qualita non soddisfacente
			7.4.5	7.4.5	Errori di fatturazione
			7.5	7.5.1	Risposte
			Tecniche per formulare le risposte alle lettere di reclamo	7.5.2	Risposte
			positive	7.5.2	Risposte dubbie e negative
			7.5.2	Unita 8	Agente di eommereio
			7.5.2	8.1	Agente
			7.5.2	8.1.1	8.1.1
			7.5.2	8.1.2	Tipi di agenti
			7.5.2	8.1.3	Contratto di agenzia
			7.5.2	8.1.4	Obblighi del
			7.5.2	8.1.5	Obblighi dellagente
			7.5.2	8.2	Tecniche per formulare una lettera di agente
			7.5.2	Unita	
9	Dogane	9.1	Funzione delle dogane	9.2	Scambi commerciali
		9.2.2	Dichiarazione doganale	9.2.1	Codice meccanografico
		9.2.3	Rappresentante doganale	9.2.4	Origine deUe merci
		9.2.5	Destinazione delle merci	9.2.5	Dazi e aecordi
		9.2.6	Classificazione deUe merci	9.2.7	Dazi e aecordi
		9.3	Rogimi doganali	9.3.1	Esportazione
		9.3.1	Esportazione	9.3.2	Importazione
		1.	Abbroviazioni e sigle usato nolle corrispondenzo commorciali		Appendiei
		2.	Incoterms 2000		3.
		3.	Moduli		
		1)	Fattura		
		2)	Assegno		
		3)	Cambiale Tratta		
		4)	Pagherb		
		5)	Richiesta Vaglia		
		6)			

Sales Confirmation  
esportazione

7) Documento doganale (Cina)  
Bibliografia

4.Schema della procedura dimportaziono ed

## <<经贸意大利语>>

### 编辑推荐

《经贸意大利语》(新版·实用·权威)的教学对象是意大利语本科三年级学生,要求学习者的意大利语水平达到欧盟语言统一标准的B2级。

《经贸意大利语》(新版·实用·权威)分为九个章节系统介绍了国际贸易的主要流程。

每个章节由理论知识、贸易实践、注释、练习和单词表组成。

本教材将经贸理论和实践相结合,弥补了国外原版教材和国内教材过于注重经贸理论或经贸实践的不足。

《经贸意大利语》(新版·实用·权威)的宗旨就是希望学习者在提高语言和经贸知识的同时,熟练运用外语去完成经贸流程中的各项简单操作。

版权说明

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:<http://www.tushu007.com>