

<<商务英语函电>>

图书基本信息

书名：<<商务英语函电>>

13位ISBN编号：9787308036894

10位ISBN编号：7308036898

出版时间：2004-7

出版时间：浙江大学出版社

作者：方宁

页数：201

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>

## <<商务英语函电>>

### 前言

随着对外开放的不断深入和世界贸易组织的加入，我国的经济将完全地融入世界经济体系之中，企业将更多地直接参与国际竞争。

要想在竞争中取胜，企业需要一批既有外贸专业知识和扎实基本功，又有较高商务英语水平的外贸实用型人才。

高职高专教育是我国高等教育的重要组成部分。

其培养目标主要强调能力的培养和技术的应用，它要求我们的教育能够不断造就的是具有扎实的基本功，较高的知识和操作能力的复合型、实用型人才。

为了适应高职的特点及时代发展的新要求，我们组织编写了高职高专国际贸易专业系列教材之一《商务英语函电》。

本教材内容涵盖了书信结构、建立业务关系、询盘、报盘和还盘、形式发票、通讯方式、促销、付款方式、包装、保险、装运等贸易业务。

突出了技能的培养，遵循了“应用性原则”。

每章包括教学目标、信函、词汇、短语和典型句例、信函注释及练习等六个部分。

每章之首，概括阐述了本章的教学目标，让学习者了解本章重点和难点。

该教材基本采用中英文对照，并在每章之后附有练习答案，有利于高职高专学生自学。

该教材由方宁、王维平主编，王联晓、高原青副主编，李宏磊、王建成、王致华、王黎明、牟子颖、阳振林、王琦参加编写。

## 内容概要

本教材切合高职高专的教学实际，适应时代发展的新要求，遵循“应用性原则”，突出了技能的培养。

全书共分十章，主要内容涵盖书信结构、建立业务关系、询盘、报盘和还盘、形式发票、通讯方式、促销、付款方式、包装、保险、装运等贸易业务。

每章设置教学目标、信函、词汇、短语和典型句例、信函注释及练习六个部分。

教材基本采用中英文对照，并在每章之后附有信函译文及练习答案，利于教师教学和学生自学。

本书可作为高职高专国际贸易专业、经贸英语专业教材，也可作为经贸类管理人员和从业人员培训用书。

书籍目录

Chapter	Layout of a Business Letter	Chapter	Establishment of Business Relations	Chapter	Enquiries
, Offers , Counter—offers and Acceptance		Chapter	Sending a Proforma Invoice	Chapter	Modes of
Modern Communications		Chapter	Sales Promotion	Chapter	Terms of Payment
Packing		Chapter	Insurance	Chapter	Shipment
Appendix	Useful Expressions in Starting a	Appendix	Useful Expressions in Ending a Letter	Appendix	Frequently Used Country and Area
Codes	Appendix	Commonly Used Telex Abbreviations			

<<商务英语函电>>

章节摘录

信1 敬启者： 贵公司关于圆钢的第1234号报价单已收到，谢谢。

回顾贵公司去年10月15日由“东方”轮运交我方的8批圆钢，装载于同一货舱内，其中有不同钢号的6捆圆钢，因包装不固，铁箍断裂，致使到货时滚散混杂，很难区别钢号等级，引起很大的不便和损失。

类似情况，以前也曾发生，并已及时向贵方反映。

这次事件说明贵公司对我方提出的意见，未予重视，包装无任何改进。

为此，我们在此次订货之前，务必得到你方采取有效措施来改进包装的保证，并请即复。

信2 敬启者： 我们收到你方6月15号来信，告知我方上述货物已装“丰庆”轮。

B31170号发票一式三份也收到，谢谢。

关于现成服装的包装事，你方说已与有关部门讨论过，认为纸箱装可以防止惯偷，且防潮性好，轻巧，易搬运等等。

我们和客户讨论了此事，觉得你们的意见听来相当有道理。

但是，在这种纸箱的第一批货到达之前，我们不能肯定事情的结局如何。

我们的意见是，如果纸箱包装结果令我们的客户满意，你们今后可以继续使用这种包装。

但是，如果结果不是如此，恐怕这将严重影响我们之间的生意发展。

你们可以放心，为了我们双方的利益，我们将尽一切努力与你方充分合作。

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>