

<<我要学商务谈判英语>>

图书基本信息

书名：<<我要学商务谈判英语>>

13位ISBN编号：9787508264189

10位ISBN编号：7508264185

出版时间：2010-10

出版时间：金盾出版社

作者：盛丹丹 编

页数：290

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>

## <<我要学商务谈判英语>>

### 前言

常常有人当众宣布：我要学英语啦！  
我要狠下心来学英语啦！  
常常有人暗自思忖：我的英语太差了！  
我必须找本合适的自学教材！  
常常有人自怨自艾：我的口语太烂了！  
我必须加把劲充充电啦！  
常常有人心急如焚：我没有学习英语的语境！  
我怕我的努力都白费！  
你也曾做过这样的心理斗争吧？

其实，学英语，没有想象中那么困难。

只要你有“我要学英语”这样的积极性，选对一本合适的教材，从头到尾跟读跟练，就等于请了一位贴心的外教，随传随到！

《我要学商务谈判英语》从职场达人的角度，按照公司的日常事务需要谈判的场景为主线，分为拓展业务、市场营销、贸易谈判、合作形式、签约谈判、商务会展、舌战会议室和处理危机。

这本书可以全方位、立体式地帮助读者成为一位地道的商务谈判高手。

书中每个单元设置“单元目标”——本单元重点要学会的内容；“语音集训”——绕口令热身，挑战自我；“先听为主”——流畅地道的英语对话；“IN语点拨”——剖析对话中使用的时髦用法、时尚俚语、常用习语；“高频用语”——对话所未能言尽的使用频率高的经典表达；“开心一笑”——双语对照小幽默。

这样的板块安排是我们精心设计的，可以使读者在重点学习之外有更多的收获。

## <<我要学商务谈判英语>>

### 内容概要

本书细致地向读者展示了商务贸易的每一个过程。

全书分为8章60个单元，包括拓展业务、市场营销、贸易谈判、合作形式、签约谈判、商务会展、舌战会议室、处理危机。

本书可以全方位、立体式地帮助读者成为一位地道的商务达人。

<<我要学商务谈判英语>>

书籍目录

Chapter 1 Extending Business Unit 1 Making An Appointment Unit 2 Changing Plans Unit 3 Visiting Unit 4 Making An Introduction Unit 5 Showing The Intention Unit 6 Greeting Each Other Unit 7 About The Company Unit 8 Dining With Clients Chapter 2 Marketing Unit 1 Market Research Unit 2 Channels Of Distribution Unit 3 Quality Control Unit 4 In Season And Off Season Unit 5 Market Advancing And Falling Unit 6 Advertisement Strategy Unit 7 Noticeable Package Unit 8 Promotion Strategy Unit 9 Media And Public Relations Unit 10 Business On-line Unit 11 After-sale Services Chapter 3 Trade Negotiations Unit 1 Inquiry And Offer Unit 2 Counter-offer Unit 3 Quantity Unit 4 Packaging Unit 5 Shipment Unit 6 Delivery Time Unit 7 Insurance Unit 8 Commodity Inspection Unit 9 Terms Of Payment Chapter 4 Forms Of Trade Unit 1 Agency .....Chapter 5 Contract Chapter 6 Business Exhibition Chapter 7 In The Meeting Room Chapter 8 Dealing With Troubles

<<我要学商务谈判英语>>

章节摘录

A: 格林小姐, 我得知你想了解一下商品的包装情况, 对吗? B: 是的, 我今天来访的主要目的就是看看包装样品。

A: 嗯, 首先我想知道你们对这些丝绸衬衫的包装有何意见。

B: 引人注目的包装肯定对促销有很大作用。

我喜欢漂亮、有吸引力的包装。

A: 我们知道, 同行厂家的竞争很激烈, 因此, 我们一直在改进包装方法。

现在, 我们的包装是把每一件货物装在一个透明的塑料袋中, 外包装是一个设计精美的具有中国风格的小子。

我们其他国家的客户反映我们的包装对顾客很有吸引力。

B: 听到这些我非常高兴, 你能让我看看吗? A: 好的, 样品在这儿。

B: 好, 确实有吸引力。

A: 不需要改进了吗? B: 不需要了, 很合我的心意。

我很满意。

<<我要学商务谈判英语>>

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>