

<<商务谈判日语>>

图书基本信息

书名：<<商务谈判日语>>

13位ISBN编号：9787560054674

10位ISBN编号：7560054676

出版时间：2006-9

出版时间：外语教学与研究出版社

作者：（日）米田隆介 等著，李延坤，贾璇 译

页数：111

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>

<<商务谈判日语>>

内容概要

本书由两部分组成，即主教材和所附学习指南。

主教材以商务活动中经常出现的主要活动内容为主题。

围绕这个主题4个阶段展开讲解和练习。

每个阶段中还分为社内、社外两部分，在讲解和练习中充分体现对公司内部同事和公司外部人员在言举止及表达方式上的不同。

学习指南包括因场景不同而使用的不同表达方式的总结、注意事项的有、练习答案、针对教师的教学指导、商务日语活动中经常使用的关键词及每课书后针对日本公司商务礼仪介绍部分的译文。

考虑到中级学习者的日语水平，在这本中级水平的《商务谈判日语》中，我们适当地对日文会话及其他某些部分进行了中文解释，以帮助学习者加深理解。

此外，还将每课书后针对日本公司商务礼仪介绍部分的译文收录在本书所附的学习指南分册中每课答案之后，以供读者参考。

<<商务谈判日语>>

书籍目录

第1课 说明 阶段1 社内 1.再次询问,请求说明 2.说明要点 3.比较说明 社外 1.再次询问,请求说明 2.说明要点 3.比较说明 阶段2 社内 调查结果报告 社外 商品说明 阶段3 1.关于体育用品的消费者问卷调查 2.关于人工费的调查结果报告 3.新型翻译机的商品说明 4.新型随身听的商品说明 阶段4 商务模拟第2课 意见 阶段1 社内 1.阐述肯定的意见 2.阐述否定的意义 社外 1.阐述肯定的意见 2.阐述否定的意义 阶段2 社内 公司内部会议 社外 合同谈判 阶段3 1.推销租赁复印机 2.削减经费的方法 3.关于咖啡机批发价格的谈判 4.体育用品的销售计划 阶段4 商务模拟第3课 赞成 阶段1 社内 1.非常赞成 2.附有条件地赞成 3.无奈赞成 分角色练习 社外 1.非常同意 2.附有条件的同意 3.无奈同意 分角色练习 阶段2 社内 计划会议 宣传活动的商洽 阶段3 1.旅行计划方案的制定 2.商品经销的探讨 3.有线TV节目编排 4.新型手机的贸易谈判 阶段4 商务模拟第4课 反对 阶段1 社内 1.反对之后阐述理由第5课 结论 第6课 劝说第7课 投诉第8课 介绍单词索引

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>