

<<外贸函电日语>>

图书基本信息

书名：<<外贸函电日语>>

13位ISBN编号：9787561917947

10位ISBN编号：7561917945

出版时间：2007-3

出版时间：语言大

作者：刘金举

页数：220

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>

## <<外贸函电日语>>

### 内容概要

随着世界经济发展日益紧密化，国际贸易具有越来越重要的意义，也对我国社会主义建设发挥了重大作用。

可以预见，特别是改革开放的深入和社会主义市场经济体制的确立，将会极大促进对外贸易的发展。而且，加入WTO也成为催化剂，中国经济从此成为世界经济的重要组成部分，并将发挥越来越重要的作用。

当今世界，知识革新的速度加快，只依靠学校教育根本无法赶上知识更新的步伐。

但不管时代如何发展，让学生掌握基础知识、方法等仍然是学校教育的恒久目标。

本教材的主要目的是：通过本课程的学习，让学生了解商业习惯，并掌握商务信函的书写方法。

本教材的编写，得到北京语言大学出版社的大力支持，得益于哈尔滨师范大学日语系主任王宗杰教授的强力推荐，在原广东外语外贸大学日籍教师小西且丰老师能的通力合作下才得以完成。

小西老师常年在商社任职，是一位经验丰富的商务高手。

本书中介绍商业心理的会话部分，可以说是小西老师多年经验的结晶。

书籍目录

本书的使用方法第一章 商务文书的基本格式 一、为何需要商务文书 二、一般性商务文书 三、电子邮件的格式 四、传真格式第二章 贸易对象的选定第三章 日常联络与礼仪问候 一、为招揽客户进行自我推荐性的联系 二、维系、加深感情性质的日常联络与礼节性问候 三、通知、联络性质的日常联络与礼节性问候第四章 设备贸易 一、积极的建议、信息的提代与吸引客户或寻求货源 二、报价第五章 结算 一、合同缔结前关于结算方式的商谈 二、关于结算中发生的纠纷的解决第六章 催促及原因说明 一、催促 二、说明原因第七章 索赔 一、发出索赔信 二、应对索赔附录 一、罗马字表记法 二、定型贸易条件的种类 三、贸易保险 四、押汇信用证的流程 五、贸易术语集练习答案参考资料

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>