

<<外贸高手的口语秘籍>>

图书基本信息

书名：<<外贸高手的口语秘籍>>

13位ISBN编号：9787801658388

10位ISBN编号：7801658388

出版时间：2012-2

出版时间：中国海关出版社

作者：李凤 著

页数：231

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>

<<外贸高手的口语秘籍>>

内容概要

《外贸高手的口语秘籍》专为初入外贸领域或英语口语欠佳的外贸业务人员编写，旨在全面、生动地介绍外贸业务流程中的实用英语口语技巧，并对与外国客户打交道的关键技巧、基本礼仪等予以详细介绍，使读者在提高口语水平的同时。

提高外贸实战技能。

全书共六章：与客户初次接触、会见客户、款待客户、初期准备工作、合同条款和展会英语，每个主题下设实用句型、情景对话、重点词汇和经验分享四部分；以1000多个精华短句、100多个场景展现原生态的外贸英语口语，生动描绘各种真实场景下的沟通方式和关键技巧。

此外，专业外籍配音员对每节PARTA实用句型和PARTB情景对话中的英文部分进行配音，并配光盘随书附赠。

《外贸高手的口语秘籍》作者英语专业毕业，从事外贸一线工作8年，且长年在外贸精英论坛“外贸口语”板块为网友答疑，深受读者好评。

<<外贸高手的口语秘籍>>

书籍目录

- 第一章 与客户初次接触
 - 第一节 初次应对客户来电的技巧
 - 第二节 接客户的准备工作及礼仪礼节
- 第二章 会见客户
 - 第一节 会前交流
 - 第二节 正式会面
- 第三章 款待客户
 - 第一节 吃出来的生意
 - 第二节 娱乐也是谈生意
 - 第三节 游山观水套近乎
 - 第四节 “老外”也喜欢“中国制造”
- 第四章 初期准备工作
 - 第一节 实地参观更能加深印象
 - 第二节 谈判桌上的唇枪舌剑
- 第五章 合同条款
 - 第一节 包装
 - 第二节 佣金
 - 第三节 保险
 - 第四节 商检
 - 第五节 付款条件
 - 第六节 投诉与索赔
 - 第七节 签合同
- 第六章 展会英语

<<外贸高手的口语秘籍>>

编辑推荐

由中国海关出版社倾情打造的中国第一个外经贸图书品牌，致力于给中国的外贸人带来最专业、最实用、最时尚、最轻松的非凡阅读体验。

· 原生态英语情景沟通 · 地道实用句型表达 · 多年外贸经验倾情分享 与国外客户自信、准确地沟通！

<<外贸高手的口语秘籍>>

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>