

<<国际商展美语>>

图书基本信息

书名：<<国际商展美语>>

13位ISBN编号：9787806136607

10位ISBN编号：7806136606

出版时间：1997-12

出版时间：上海远东出版社

作者：Haley Hopson(美)

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>

<<国际商展美语>>

书籍目录

目录

Chapter1 预备参展

Unit1

(预订展示位置)

Unit2

(查询参展费用)

Unit3

(安排展示物的运送)

Unit4

(安排旅程)

Chapter2 展出之前

Unit5

(如何让展示更有吸引力)

Unit6

(设立展示物, 与其他参展单位交流)

Unit7

(雇用当地译员)

Unit8

(寻找国外代理人或代表)

Chapter3 展览前其他事务

Unit9

(取消参展)

Unit10

(建议共用摊位)

Unit11

(展示会第一天一般事项)

Unit12

(收集国外市场资料)

Chapter4 电脑软硬件展

Unit13

(介绍产品)

Unit14

(询问与处理问题)

Unit15

(销售展示与演示)

Unit16

(买主的反应)

Unit17

(价格谈判)

Chapter5 儿童玩具展

Unit18

(介绍人员与产品)

Unit19

(询问与处理问题)

Unit20

<<国际商展美语>>

(销售展示与演示)

Unit21

(买主的反应)

Unit22

(价格谈判)

Chapter6 媒体展 电视、电子游戏与
音乐

Unit23

(介绍产品与人员)

Unit24

(询问与处理问题)

Unit25

(销售展示与演示)

Unit26

(买主的反应)

Unit27

(价格谈判)

Chapter 7 运动器材展

Unit28

(介绍产品 - 人员)

Unit29

(询问与处理问题)

Unit30

(销售展示与演示)

Unit31

(买主的反应)

Unit32

(价格谈判)

Chapter8 高科技产品展

Unit33

(介绍产品 - 人员)

Unit34

(询问与处理问题)

Unit35

(销售展示与演示)

Unit36

(买主的反应)

Unit37

(价格谈判)

Chapter9 展示结束时

Unit38

(展示的最后一天 后续联系)

Unit39

(展示之后拆卸装置)

Unit40

(结束手续 感谢相关人员)

Unit41 AfterHours

<<国际商展美语>>

(展示会后)

Chapter10 后续联系

Unit42

(电话后续联系)

Unit43

(书面后续联系)

Unit44

(后续拜访)

Unit45

(分析展示成效)

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>