第一图书网, tushu007.com

<<商务谈判英语>>

图书基本信息

书名：<<商务谈判英语>>

13位ISBN编号：9787810784900

10位ISBN编号：7810784900

出版时间：2005-7

出版时间：人民出版

作者：丁衡祁

页数：236

字数：350000

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

内容概要

在涉外商务谈判中，一定的谈判知识和技巧加上较强的英语表达能力将为你增加稳操胜券的机会。准确、地道、流利的英语表达将为你带来“三效”，即效果（增可你的信心，给对方以能者的印象）、效率（谈判顺利进行，节省时间、精力和开支）和效益（达成协议，签订合同）。

本书的突出特点是通过谈判的内容来学习英语，而且强调英语语言的运用和对外国文化的了解。全书内容涉及对外商务谈判和各种场合，每个单元包括以下几个方面：商务谈判对话、常用英语表达、以及各国商业习俗等。

谈判对话共有23课，内容广泛、实用，语言地道，大多是根据一些英文原作改编的。

谈判断英语包括汇编的数百条谈判用的句子。

谈判对话中还有200多条谈判用语，其中大部分是从网上下载的。

名国商业习俗涉及数十个国家的商业习俗、礼仪和经济概况，内容详尽，既是学习英语的语言材料，又具有很大的实用参考价值。

本书的读者对象为对外经贸专业的学生、从事对外经贸工作的人员以及就职于涉外企业的员工等。从本书中他们可以学到如何用英语主持会谈、创造气氛、磋商讨论、发表意见、说服对方、反驳对手、达成协议以及不同商业谈判场合的各种习惯表达和专用术语等等。

第一图书网, tushu007.com

书籍目录

商务英语对话 1 Preliminary Discussions on Setting Up Joint Ventures in China 2 Discussions on Promoting Chinese Gods in the United States 3 Discussions on Staging an International Trade Fair in Beijing 4 Negotiating a Raise 5 Negotiating a Promotion 6 Negotiating The Terms of employment 7 Negotiating a Job Offer on the Phone-Following Up on an Interview 8 Striking a Bargain 9 Negotiating a Sales Deal 10 Negotiating Prices 11 Negotiating a Sales Contract 12 Negotiating a Sole Distributorship Agreement 13 Negotiating a Sole Agency Agreement 14 Negotiating a Bid 15 Negotiating a Purchase Deal 16 Negotiating an Exclusivity Clause 17 The Takeover Bid 18 Bargaining over Industrial Relations 19 Negotiating an Oil Transaction 20 Negotiating a Deal for Land Use 21 Negotiating a Band Loan 22 Negotiating a Transport Agreement 23 On Bilateral Economic and Business Cooperation 各国商业习俗 1 Argentina 2 Australia 3 Belgium 4 Brazil 5 Canada 6 Chile 7 Columbia 8 Denmark 9 Egypt 10 England 11 France 12 Germany ……

第一图书网, tushu007.com

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