

<<韩国语商务会话>>

图书基本信息

书名：<<韩国语商务会话>>

13位ISBN编号：9787100041096

10位ISBN编号：7100041090

出版时间：2004-09

出版时间：商务印书馆

作者：姜信道

页数：295

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>

## <<韩国语商务会话>>

### 内容概要

这本《韩国语商务会话》是为那些已经具备一定的韩语语法知识和会话能力的读者进一步提高涉外商务会话能力而编写的。

全书共设计了二十三项会话题目。

一部分是围绕对外贸易主要环节的具体运作，以磋商和谈判的形式写就，一部分是选择多方面的现实题材，采用咨询、访谈、讨论等形式编写。

编排方式除会话和参考译文外，还对部分疑难词语作了简要的注解。

书后附有“韩国语罗马字标记法”、“外贸缩略语”和“世界主要港口”与经贸密切相关的三个附录，供读者参考。

本书篇幅适中，选材精当，具有内容新、范围广、实用性强和表达自然等特点，可以作为大专院校韩语专业的口语教材，也适合自学之用。

本书配有MP3光盘一张。

<<韩国语商务会话>>

书籍目录

1.投石问路2.商品推介3.询价4.发盘与还盘5.成交与签约6.催促开具信用证7.不可抗力8.索赔9.仲裁调解10.锁售代理11.保险咨询12.行情分析13.韩流14.访谈15.韩国的个人贸易16.中国的补偿贸易17.中国的外贸趋势18.中国的IT产业19.电子商务20.合资企业情况调查21.证券市场22.东亚的能源供求23.新义州特别行政区附录 1.韩国语罗马字标记法 2.外贸缩略语 3.世界主要港口(未包括中国港口)

<<韩国语商务会话>>

章节摘录

A: 不同的国家都有程度不同的差异, 但都只上提了2~3%, 可你们公司不是过分了吗? B: 你们也很清楚虽然同样是糯米但是质量是不一样的, 不是吗? 难道那些国家的糯米像中国的那样合韩国人的口味吗? A: 真是勒我的喉咙, 步步紧逼啊! 还说照顾我老伙伴的情分呢。

B: 请相信我们的诚意, 绝对是优惠价。

如果信不过, 你们调查调查不就清楚了吗? A: 坦率地说, 照这个价格水平, 我们几乎得不到什么利益, 请你们从长计议, 能降低3%的话, 我们可以和国内联系。

B: 您是说按这个发盘的价格就连和国内联系都没有必要了是吗?(笑声) 根据今天收到的信息来判断, 米价只有上涨的趋势, 没有下降的可能。

A: 那您的意思是连1%也不让步是吗? 数量也不算少了, 不会是这样吧? B: 正因为数量不少, 所以降低了4%不是吗? 也正因为数量多, 降低1%也蒙受很大的损失啊。那就这样吧, 再降低1%就是了。

A: 我说您连1%也不肯让步, 您就同意降低1%吗? 那我再说一次1%, 您就再降低1%成交怎么样?

B: 您到底是个生意人啊。

下调2%是超越我的权限的。

我得请示上级获准才行。

朴专务, 您也报告国内说下调2%有困难。

让我们共同努力, 争取成交怎么样? A: 好的。

老合作伙伴毕竟还是不一样。

那么发盘的有效期呢?

<<韩国语商务会话>>

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>