

<<经贸意大利语>>

图书基本信息

书名：<<经贸意大利语>>

13位ISBN编号：9787307061514

10位ISBN编号：7307061511

出版时间：2008-4

出版时间：武汉大学出版社

作者：张海虹

页数：180

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>

<<经贸意大利语>>

内容概要

本教材的教学对象是意大利语本科三年级学生，要求学习者的意大利语水平达到欧盟语言统一标准的B2级。

本书分为九章：第一章，国际贸易概况；第二章，邀请发盘和发盘；第三章，回盘和接受；第四章，合同条款；第五章，付款；第六章，包装、运输和保险；第七章，索赔和国际仲裁；第八章，贸易代理；第九章，报关。

在每章内，包括若干小节。

每章分为五个部分：理论知识、贸易实践、注释、练习和单词表。

本教材将经贸理论和实践相结合，弥补了国外原版教材和国内教材过于注重经贸理论或经贸实践的不足。

本书的宗旨就是希望学习者在提高语言和经贸知识的同时，熟练运用外语去完成经贸流程中的各项简单操作。

<<经贸意大利语>>

书籍目录

Unita 1	Introduzione al commercio internazionale	1.1	Commercio internazionale	1.1.1	Nozione
1.1.2	Lo sviluppo del commercio internazionale	1.1.3	Vantaggi del commercio internazionale	1.2	
	Conoscenze di base del commercio internazionale	1.2.1	Commercio internazionale e commercio estero		
1.2.2	Sistema del commercio generale e sistema		del commercio speciale	1.2.3	Commercio
	diretto e commercio indiretto	1.2.4	Commercio visibile e commercio invisibile	1.2.5	Bilancio
	favorevole e deficit del bilancio		del commercio estero	1.3	Testo esempio: Situazione del commercio
	italiano	1.4	Processo semplice del commercio internazionale	1.5	Convenzioni internazionali
1.5.1	Convenzione di Varsavia--Oxford del 1932	1.5.2	Definizioni rivedute dei termini del commercio		
	estem americano 1941	1.5.3	Incoterms 2000	1.5.4	Altre convenzioni internazionali
Unita 2	Invito allofferta e offerta	2.1	Invito allofferta	2.1.1	Nozione di invito allofferta
	Come formulate un invito allofferta	2.2	Offerta	2.2.1	Nozione di offerta
	essenziali dellofferta	2.2.3	Effetto, ritiro dellofferta	2.2.4	Revoea delofferta
	dellofferta	2.2.6	Come formulare unofferta	Unita 3	Contro-offerta e accettazione
	Contro-offerta	3.1.1	Nozione di eontro-offerta	3.1	
	Accettazione	3.2.1	Nozione di accettazione	3.1.2	Come formulate una eontro-offerta
	Effetto, ritiro dellaccettazione	3.2.4	Come formulare unaccettazione o rifiuto	3.2	
	Contratto internazionale	4.1	Contratto internazionale	3.2.2	Requisiti essenziali de]]accettazione
	definizione	4.2	La lingua dei c	3.2.3	
4.6.3	La durata del contratto	4.2	La elausola di	Unita 4	
4.6.4	La elausola risolufiva espressa	4.6.5	Gli allegati		
4.6.6	Le elausole di hardship, penale e di forza maggiore	4.6.7	La determinazione della legge applicabile		
4.6.8	I1 foro eompetente ""	4.7	Tipi di contratto internazionale		
	sulla solvibilita o sulla produzione	Unita 5	Pagamento	4.8	Informazioni
	pagamento	5.1	Pagamento	5.1.1	Momento di
	pagamento	5.1.2	Moneta di pagamento	5.1.2	Moneta di pagamento
	pagamento	5.1.3	Soggetti di pagamento	5.1.3	Soggetti di pagamento
	pagamento	5.1.5	Modalita di pagamento	5.1.4	Strumenti di
5.2.1	Comunicazioni inviate dallimportatore	5.2	Tecniche per formulare le comunicazioni sul pagamento	5.1.5	Modalita di pagamento
	Solleciti di pagamento	5.2.1	Comunicazioni inviate dallimportatore	5.2	Tecniche per formulare le comunicazioni sul pagamento
	Unita 6	5.2.2	Comunicazioni inviate dallesportatore	5.2.1	Comunicazioni inviate dallimportatore
6.1.1	Imballaggio di trasporto	Unita 6	Imballaggio, trasporto e assicurazione	5.2.2	Comunicazioni inviate dallesportatore
6.1.2	ImbaUaggio di vendita	6.1	Imballaggio		
6.1.3	Segnali di imballaggio di	6.1.1	Imballaggio di trasporto		
6.1.4	Clausola di imballaggio	6.1.2	ImbaUaggio di vendita		
6.2	Trasporto	6.1.3	Segnali di imballaggio di		
6.2.1	Contratti di trasporto e di	6.2	Trasporto		
6.2.2	Gli Incoterms	6.2.1	Contratti di trasporto e di		
6.2.3	Documenti di trasporto	6.2.2	Gli Incoterms		
6.2.4	Modalita di trasporto	6.2.3	Documenti di trasporto		
6.3	Assicurazioni delle merci trasportate	6.2.4	Modalita di trasporto		
6.3.1	Tipi di rischio	6.3	Assicurazioni delle merci trasportate		
6.3.2	Contratto di assicurazione	6.3.1	Tipi di rischio		
6.3.3	Procedura da seguire in caso di danno	6.3.2	Contratto di assicurazione		
	concernente la consegna	6.4	Tecniche per formulare la corrispondenza		
	di trasporti	6.4.1	Comunicazioni tra fornitore e cliente		
	internazionale	6.4.2	Disposizioni alia societa		
7.1	Inadempimento eontrattuale	6.4.3	Comunicazioni della societa di trasporti		
7.2	Gontroversia e reclamo	7.1	Inadempimento eontrattuale		
7.2.1	La elausola	7.2	Gontroversia e reclamo		
7.2.2	Le	7.2.1	La elausola		
7.4.2	Merce danneggiata	7.2.2	Le		
7.4.3	Merce non	7.4.2	Merce danneggiata		
7.4.4	Merce difettosa o di qualita non soddisfacente	7.4.3	Merce non		
7.4.5	Errori di fatturazione	7.4.4	Merce difettosa o di qualita non soddisfacente		
7.5.1	Risposte	7.4.5	Errori di fatturazione		
7.5.2	Risposte dubbie e negative	7.5	Tecniche per formulare le risposte alle lettere di reclamo		
	Nozione e caratteristiche	7.5.1	Risposte		
	preponente	7.5.2	Risposte dubbie e negative		
	8.1.2	Unita 8	Agente di eommereio		
8.1.5	Obblighi dellagente	8.1	Agente		
	8.2	8.1.1	Agente		
	8.1.3	8.1.2	Tipi di agenti		
	8.1.4	8.1.3	Contratto di agenzia		
	8.1.5	8.1.4	Obblighi del		
	9	8.2	Tecniche per formulare una lettera di agente		
9.1	Funzione delle dogane	8.2	Tecniche per formulare una lettera di agente		
9.2.1	Codice meccanografico	9.1	Funzione delle dogane		
9.2.2	Dichiarazione doganale	9.2	Scambi commerciali		
9.2.3	Rappresentante doganale	9.2.1	Codice meccanografico		
9.2.4	Origine deUe merci	9.2.2	Dichiarazione doganale		
9.2.5	Destinazione delle merci	9.2.3	Rappresentante doganale		
9.2.6	Classificazione deUe merci	9.2.4	Origine deUe merci		
9.2.7	Dazi e aecordi	9.2.5	Destinazione delle merci		
	intemazionali	9.2.6	Classificazione deUe merci		
	9.3	9.2.7	Dazi e aecordi		
	1.1	9.3.1	Esportazione		
	1.2	9.3.2	Importazione		
	1.3	Appendiei			
	1.4	1.1	Abbreviazioni e sigle usato nolle corrispondenzo commorciali		
	1.5	2	Incoterms 2000		
	2	3	Moduli		
	3	4	Pagherb		
	4	5	Richiesta Vaglia		
	5	6			

Sales Confirmation
esportazione

7) Documento doganale (Cina)
Bibliografia

4.Schema della procedura dimportaziono ed

<<经贸意大利语>>

编辑推荐

《经贸意大利语》(新版·实用·权威)的教学对象是意大利语本科三年级学生,要求学习者的意大利语水平达到欧盟语言统一标准的B2级。

《经贸意大利语》(新版·实用·权威)分为九个章节系统介绍了国际贸易的主要流程。

每个章节由理论知识、贸易实践、注释、练习和单词表组成。

本教材将经贸理论和实践相结合,弥补了国外原版教材和国内教材过于注重经贸理论或经贸实践的不足。

《经贸意大利语》(新版·实用·权威)的宗旨就是希望学习者在提高语言和经贸知识的同时,熟练运用外语去完成经贸流程中的各项简单操作。

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>