

<<商务口语拯救计划>>

图书基本信息

书名：<<商务口语拯救计划>>

13位ISBN编号：9787506289757

10位ISBN编号：750628975X

出版时间：2010-1

出版时间：世界图书出版公司

作者：金莉 编

页数：268

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>

<<商务口语拯救计划>>

内容概要

从交流工具的角度来讲，我们学习英语的目的就是要实用；而对于广大英语初学者或是英语水平较差或者是学习英语只是应急之用的读者来说，简单、实用、易学才是他们真正需要的。

基于这样的考虑，编者精心策划了本书，以简单、实用作为丛书取材标准，选材内容广泛。书中采用中国人习惯的思维方式编排，先列出我们用中文想到的句子，然后学习相应的英语。锁定口语中频繁出现的句子句型，为读者提供口语交际模版，并通过替换演练和对话展示为读者讲解句型的应用。

通过背、学、练、试这4步，即可轻松掌握所学内容，全面提高英语口语能力，解决应急难题。

<<商务口语拯救计划>>

书籍目录

第一步 求职面试 Unit 1 自我介绍 Unit 2 优势劣势 Unit 3 工作经验 Unit 4 应聘原因 Unit 5 期望待遇 Unit 6 面试情况
第二步 新的工作 Unit 1 报到上班 Unit 2 结识同事 Unit 3 了解工作 Unit 4 接听电话
第三步 商谈工作 Unit 1 征求意见 Unit 2 提出意见 Unit 3 工作中 Unit 4 工作评价
第四步 同事关系 Unit 1 谈论同事 Unit 2 指导工作 Unit 3 相互鼓励 Unit 4 相互帮忙
第五步 待遇薪俸 Unit 1 工资待遇 Unit 2 福利待遇 Unit 3 嘉奖升职 Unit 4 人事调动 Unit 5 年终考核
第六步 特殊情况 Unit 1 加班赶点 Unit 2 上班迟到 Unit 3 请假休息 Unit 4 我要辞职
第七步 开会讨论 Unit 1 筹备会议 Unit 2 会议开始 Unit 3 主题讨论 Unit 4 会议总结
第八步 市场营销 Unit 1 产品开发 Unit 2 产品介绍 Unit 3 市场调查 Unit 4 广告企划
第九步 商务活动 Unit 1 开信用证 Unit 2 协商代理 Unit 3 新品发布 Unit 4 海外参展
第十步 接待客户 Unit 1 迎客 Unit 2 安排会见 Unit 3 参观工厂 Unit 4 送行
第十一步 商务沟通 Unit 1 建立关系 Unit 2 进行投诉 Unit 3 进行索赔 Unit 4 处理问题
第十二步 商务旅行 Unit 1 工作着装 Unit 2 出入境报检 Unit 3 机票 Unit 4 登机
第十三步 商务贸易 Unit 1 询价问价 Unit 2 查看样品 Unit 3 确认订单 Unit 4 付款方式 Unit 5 包装运输
第十四步 商务谈判 Unit 1 讨价还价 Unit 2 做出让步 Unit 3 谈判底线 Unit 4 签订合同

<<商务口语拯救计划>>

章节摘录

Manager: It seems that you have great interest in our machine tools, Mr. Hanan. Hanan: Yes, but could you give us more information in this line ?

We're thinking of placing an order. Besides, we have to know your sales terms, such as mode of payment, delivery means, etc... Manager: Compared with other manufacturers at home and abroad, our prices are much more favorable. You can have a look at our latest price sheets, our prices are most attractive. Hanan: Could you accept special orders according to our specifications ?

Manager: Yes. We have a lot of orders for special purposes every year. Hanan: How long will it take to make delivery ?

Manager: In normal case, we will make a delivery within 3 months after receipt of the covering L/C. But it will definitely take longer if you make a special order, not longer than 6 months. Hanan: That's great. But could you quote us F.O.B. prices for our first cooperation ?

Manager: . . . K. No problem.

<<商务口语拯救计划>>

编辑推荐

仅需14步英语口语流利说 仅需35元商务达人就是您 场景全面查一查 场景全，好查询，随
需随查 经典短句背一背 小句子，大用途，以一当十 必备句型学一学 万能句型，举一反三
，事半功倍 句子填空练一练 重点句子，边学边练，加深印象 情景对话试一试 设定情景，
练一练role play

<<商务口语拯救计划>>

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>