

<<学商贸英语-我要进外企>>

图书基本信息

书名：<<学商贸英语-我要进外企>>

13位ISBN编号：9787510043758

10位ISBN编号：7510043751

出版时间：2012-6

出版单位：世界图书出版公司

作者：盛丹丹 编

页数：205

字数：320000

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>

## <<学商贸英语-我要进外企>>

### 内容概要

《我要进外企：学商贸英语》分为行政公关篇、经营篇、生产篇、货物运输篇和贸易结算篇五大部分，下设16章，51个单元，完整而细致地为读者介绍了商务贸易的全过程。

编者在每一章节的起始处都设置了内容简介，意在帮助读者尽快融入到章节内容的学习中：章节的结尾处则带读者尽情领略商务情景外的小知识；并通过自我考察带领读者对本章内容进行回顾和自我测试，让读者清晰地认识自己对知识的掌握程度。

全书每个单元均以技巧点拨开始，通过为读者介绍相关的注意事项，让读者掌握商务交流中的小窍门：高频语句能够最大限度地丰富读者的表达，让读者开口就能流利地说出商务语句：实战现场通过一个经典的语境设置，将读者带入真实的对话环境当中，让读者真正做到在交流中学习；一语道破则对对话中出现的容易被读者误解的内容进行讲解，意在帮助读者规避英语口语中比较典型的错误表达，最大程度地规范读者的英语口语。

《我要进外企：学商贸英语》的特点是既有语言的学习，也兼顾了具体的商贸知识，内容深入具体，尤其对贸易实务流程的介绍尤为详细，内容富有知识性、实用性和趣味性。

本书既可以成为各大学、职业院校商务英语专业学生的学习参考书，又可以是在职人员的充电必备书。

## <<学商贸英语-我要进外企>>

### 书籍目录

#### 行政公关篇

会见

约见客户

更改约会

取消约会

登门拜访

你知道吗：美国人的禁忌

自我考察

介绍

介绍相识

产品介绍

公司介绍

你知道吗：给双方做介绍时的注意事项

自我考察

接待

参观工厂

邀请赴宴

参加宴会

赠送礼物

你知道吗：英美国家的宴客习惯

自我考察

经营篇

进出口业务

进口贸易

出口贸易

你知道吗：企业的供销渠道

自我考察

贸易方式

加工贸易

补偿贸易

寄售贸易

易货贸易

合资企业

代理业务

代理佣金

你知道吗：使用代理销售时委托人就注意

自我考察

谈判

建立业务关系

价格讨论

质量要求

达成共识

你知道吗：谈判小技巧

自我考察

保险

<<学商贸英语-我要进外企>>

保险类别

保险费率

保险赔偿

你知道吗：何谓“保险费”

自我考察

合同

起草合同

审核合同

签订合同

你知道吗：合同和协议的区别

自我考察

生产篇

订单

确认订单

生产计划

.....

货物运输篇

贸易结算篇

附录一 自我考察答案

附录二 英语常用贸易术语

<<学商贸英语-我要进外企>>

编辑推荐

外贸生手的入门法宝，谈判高手的气场秘笈，拿来就用的高频语句，生意人的过招回忆录，4小时原声免费下载。

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>