

<<星火英语·一天一场景公关英语>>

图书基本信息

书名：<<星火英语·一天一场景公关英语>>

13位ISBN编号：9787533152161

10位ISBN编号：7533152166

出版时间：2009-6

出版时间：山东科学技术出版社

作者：宋方，张丹丹 主编

页数：212

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

这是一个经济全球化的时代，中国与世界各国在经贸领域的合作日益频繁。

这对于经贸领域的从业者以及即将或有志于进入该领域的人（如经贸类专业的大学生）来说，掌握娴熟的商务英语沟通技巧、精准的商务知识是他们必须迎接的挑战之一，《一天一场景》系列由此应运而生。

《一天一场景》系列的设计主旨是让读者每天学习一个场景，在循序渐进中完成商务口语的惊喜蜕变。

整个系列共包括五本精品书：《演示英语》、《会议英语》、《谈判英语》、《公关英语》、《会展英语》。

每本书约由100个场景组成，整个系列主要特色有：1.三大特色栏目：商务实战对话 中英文左右对照，地道表达，更实战、更丰富；商务热词抢先记精选商务主题词汇、短语，巩固提高、方便快捷；商务知识一分钟 提取商务实战中必不可少的商务礼仪与知识技巧进行讲解。

2.内容编排上由易到难，层层深入，一天学习一个场景，循序渐进，在积累中进步；3.附赠光盘内既有由美籍专家朗读的mp3录音，又有精美的E-book。

E-book为星火独创的情景互动学习软件，让读者拥有一张光盘就能获得视、听两种享受。

本书《谈判英语》以两条主线贯穿全书，全书第一主线是谈判完整流程.即从谈判前的准备工作到进入正式谈判，再到结束谈判。

其中第二大部分“进入正式谈判”又嵌套了第二主线：三大谈判形式，即买卖谈判、其他种类谈判（如：代理谈判、专利权谈判、招投标谈判等）、新兴谈判（如：电话谈判、网络谈判）。

将职场人士可能遇到的谈判场景一网打尽。

全书共包括107个场景，涵盖了商务谈判过程中的各个环节，及各环节中所使用的语言表达方式和商务知识与技巧。

书籍目录

Part 拓展关系 第一印象 1.电话沟通 2.面谈 3.书面介绍 把握机会 4.简单交流
5.投其所好 6.相约再见 企业介绍 7.所属行业 8.业界地位 9.经营理念 10.企业价
值观 企业发展 11.近期目标 12.发展规划 13.企业愿景 安排参观 14.工作环境 15.
员工素质 16.先进设备 17.优秀产品 深刻印象 18.道别 19.下次再见 20.保持联系
创建关系 21.引出话题 22.拉近距离 23.切入正题 维系关系 24.日常问候 25.节日祝
福Part 信息发布Part 公关活动Part 企业传播Part 解决问题附录 公关英语十大实用句
型

章节摘录

布朗：先生同南希探讨报道的可能性和要求。

南希：我们一直都在不断地改善生产运营系统。

今年我们已经进行了30次改善活动，生产力因此提高了30%，组装生产线的时间减少了40%~50%，而且次品也减少了20%。

这些努力一方面有利于斯玛特公司减弱其受全球金融危机的冲击，另一方面也使其达到了更为严格的安全法、环境法和劳动力保护法的要求。

布朗：《财经报道》准备对东亚地区一些成功的公司进行特别报道，因为我们希望能为读者提供关于那些地区金融状况的真实报道。

南希：或许我们公司可以成为该报道的最佳候选对象。

布朗：斯玛特是我们的首选。

但我手头上有关斯玛特公司的资料恐怕已经过时了，另外一些尚需证实，请给我提供一些生产和销售方面最新的资料信息。

编辑推荐

拓晨关系 第一印象 把握机会 企业介绍 企业发展 安排参观 深刻印象 创
建关系 维系关系 信息发布 信息渗透 发新闻稿 新闻发布会 公关活动 公
开演讲 研讨会 记者招待会 社区活动 年终宴会 企业传播 专题报道 公益广告
接受采访 赞助活动 解决问题 拒绝采访 抗议媒体 处理负面消息 处理投诉
产品召回 危机处理

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>