

<<星火英语·一天一场景会展英语>>

图书基本信息

书名：<<星火英语·一天一场景会展英语>>

13位ISBN编号：9787533152192

10位ISBN编号：7533152190

出版时间：2009-6

出版时间：山东科学技术出版社

作者：盛小利 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>

## 前言

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-bo.

k。  
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《会展英语》从会展前期准备、会展现场、异地参展、展后事宜的商务沟通写起，再现了会展信息搜集、展馆选择、参展计划、现场业务洽谈、撤展、业务跟进、成效分析以及商务会议等100个真实参展情景，内容全面、语言地道、技巧性强。

书中附录搜集了国际会展行业组织、世界会展名城、国内外会议的相关知识。

现代展会不再是简单意义上的展示产品、推销产品、购进商品的场所，而是已发展成为获取信息、交流沟通的重要渠道。

相信这本书可以从语言沟通和商务谈判技巧等多个方面帮助会展从业人员驾驭会展业务。

除此之外，我们特别设立了“咨询邮箱”与“网上论坛”，以期实现与读者的互动，方便读者之间的交流。

我们真切希望此书能够为读者会展英语水平的提高尽一点绵薄之力。

由于编者能力有限，难免有不足之处，敬请批评指正！

## <<星火英语·一天一场景会展英语>>

### 内容概要

《星火英语·一天一场景会展英语》《会展英语》从会展前期准备、会展现场、异地参展、展后事宜的商务沟通写起，再现了会展信息搜集、展馆选择、参展计划、现场业务洽谈、撤展、业务跟进、成效分析以及商务会议等100个真实参展情景，内容全面、语言地道、技巧性强。

书中附录搜集了国际会展行业组织、世界会展名城、国内外会议的相关知识。

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。

书籍目录

Part 前期筹备会展信息1.参展目的2.收集信息3.选择展会展馆选择4.参展费用5.展馆比较6.确定展馆7.选择展位参展计划8.展位主题9.选择展品10.设计样品11.设计产品演示12.现场活动会展宣传13.主办方宣传14.广告宣传15.邀请合作厂商16.邀请客户17.赠送会展门票多方合作18.设计展位19.搭建展位20.租赁展具21.展品保险22.展品运输Part 会展现场市场调查23.市场份额24.供求情况25.产品优势26.产品劣势27.利基市场28.竞争对手29.招聘要求30.薪金待遇31.参展培训32.安排工作参展事宜33.登记注册34.主办方章程35.请求协助事宜36.参加开幕式拓展商务关系37.了解对方需求38.介绍公司39.建立商务关系40.约定会后商谈接待老客户41.了解客户满意度42.介绍新产品43.继续合作产品介绍44.介绍产品性能45.技术创新46.产品优势47.发放产品手册48.赠送样品49.质量承诺现场业务洽谈50.合作方式51.付款方式52.装运方式53.产品包装54.保险55.售后服务56.交纳定金商谈价格57.产品报价58.讨价还价59.敲定价格签订合同60.达成口头协议61.商讨合同条款62.合同草案开拓市场63.投资生产64.寻求代理65.直销66.合作伙伴突发事件67.更改时间68.更换展位69.接待投诉70.处理投诉Part 展后事宜撤展71.登记离场72.移交展位73.感谢主办方74.感谢合作单位业务跟进75.咨询主办方76.商务拜访77.电话回访78.落实订单79.履行合约成效分析80.潜在客户81.商务关系82.订单收益83.社会影响力84.现场效果会展总结85.会展投入86.预期收益87.实际利润88.评价主办方89.宣传方式90.现场控制Part 参加会议商务会议91.会议准备92.会议主题93.了解会议流程94.了解与会人员会上交流95.行业现状96.发展趋势97.最新资讯与会商机98.拓展人脉99.开拓新业务100.提高知名度附录附录一 国际会展行业组织附录二 世界会展名城附录三 国内外会议

章节摘录

皮特先生和马先生正在就合同细节进行商谈，前面条款已经取得一致，现在开始谈付款方式……

皮特：马先生，我们可否接下去谈谈付款方式？

马先生：可以。

您认为采用我们的老条款——保兑的、不可撤销信用证怎么样？

皮特：经过我公司去年的巨额采购后，我想你们对我们的财务状况已很清楚。

实在没有必要继续找第三方银行进行保兑，这样会增加我们的成本。

马先生：我们知道以贵公司的商誉是不会违约的，我同意在支付条款中删去“保兑”字样。

皮特：谢谢！

我们就把“保兑”字样从条款中删掉吧。

马先生：皮特先生，还有一个问题。

由于生产这种设备需要垫付一些资金，所以我们要求使用见票即付的即期信用证。

皮特：我们同意。

马先生：我很高兴我们能再次全部达成协议。

编辑推荐

100天——商务会展口语脱口秀！

每天一小步，职场一大步。

附赠MP3光盘，纯正美音练口语；精美E-book，休闲阅读两不误独家开辟“咨询邮箱”与“网上论坛”；用一本书结交100个朋友。

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>