

<<商务贸易英语口语>>

图书基本信息

书名：<<商务贸易英语口语>>

13位ISBN编号：9787561166086

10位ISBN编号：7561166087

出版时间：2011-11

出版时间：大连理工大学出版社

作者：耿延宏 等编著

页数：262

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>

## <<商务贸易英语口语>>

### 内容概要

本书以商品贸易的各主要环节为中心内容，包括贸易联系、讨价还价、支付形式、包装发运等内容，让读者领略现代商务贸易洽谈中的各种要领和技巧，实战的商务贸易案例/实用的英语口语带你走上成功之路。

## <<商务贸易英语口语>>

### 书籍目录

#### 第一章 贸易联系

- 1 客户联系
- 2 产品介绍
- 3 展览促销
- 4 接待访问

#### 第二章 讨价还价

- 1 市场分析
- 2 买方询盘
- 3 虚盘实盘
- 4 接受 / 拒绝

#### 第三章 支付形式

- 1 建议托收
- 2 坚持开证
- 3 分期付款
- 4 催促付款

#### 第四章 包装发运

- 1 讨论包装
- 2 检验包装
- 3 联络订舱
- 4 发货情况

#### 第五章 货物保险

- 1 何方投保
- 2 附加险别
- 3 保险费率
- 4 保险咨询

#### 第六章 贸易方式

- 1 寄售销售
- 2 代理销售
- 3 经销销售
- 4 招标采购

#### 第七章 申诉索赔

- 1 质量争议
- 2 数量索赔
- 3 期限争议
- 4 其他分歧

#### 第八章 诉诸仲裁

- 1 诉诸仲裁
- 2 双方申辩
- 3 斡旋调解
- 4 继续合作

<<商务贸易英语口语>>

章节摘录

吴：我想请你解释一下为什么上个月销售额下降了20%，而且你方预测表明下个月仍避免不了下降。

马：你知道，吴先生，菲律宾是个伊斯兰教国家，我们严格遵守宗教习俗。但是中国不是伊斯兰教国家，尽管中国有信伊斯兰教的人。坦率地说，对于从非穆斯林国家进口食品阻力很大。在开始阶段，我们非常努力在报纸上反复做广告向消费者宣传你们的产品。在头两个月，我们售出价值3万美元的货物。

吴：那么上个月为什么下降了呢？  
货物并没有变。

而外包装对儿童来说更有吸引力。

马：许多中国产其他品牌的同类产品进入了本地市场，同时还有韩国，尤其是印尼的品牌。印尼和我们一样是穆斯林国家。

印尼产品以低于你方产品5%的价格出售。我们寄给你们一份不同品牌的产品价格表。这就是为什么我们上个月销售下降的原因。竞争异常激烈。

而且还有一个问题，吴先生。

吴：什么问题，马科斯先生？

马：发货问题。

你知道你们过去经常是通过香港转船运输货物，有时候货物离开大连后一两个月才到达此地。最近一次一批500箱的货物离开大连后68天才到达马尼拉。

吴：我正想谈这个问题呢，马科斯先生。我们会尽力安排直达轮运输。

如果没错，下批货会直接从大连运抵马尼拉。

马：太好了。

.....

## <<商务贸易英语口语>>

### 编辑推荐

《赢在职场：商务贸易英语口语》涵盖商务贸易工作全过程中的主要环节，分为贸易联系、讨价还价、支付形式、包装发运、货物保险、贸易方式、申诉索赔和诉诸仲裁八大主题，共约500句相关主题实用表达，100多组情景对话。

每个主题划分为5个板块，采用中英文对照模式，方便学习者掌握：  
1.常用词语：提供相关主题的常用热点单词、短语，帮助读者在参与主题讨论时灵活驾驭。

2.情景对话：提供3组情景对话，细分同一主题下不同方面的表达情景，身临其境体验最真实的外企工作英语表达。

3.难点注释：讲解情景对话中的疑难句，拓展常用表达用法，帮助读者突破难关，重点掌握。

4.常用句型：提供相关主题中常用的约15个经典句型，帮助读者轻松地开口表达。

5.行家指点：介绍与本主题相关的外企工作经验及注意事项，帮助读者跨越文化交际及语言障碍。

。

<<商务贸易英语口语>>

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>