

<<国际商务谈判实训>>

图书基本信息

书名：<<国际商务谈判实训>>

13位ISBN编号：9787563819591

10位ISBN编号：7563819592

出版时间：2012-1

出版时间：赵立民 首都经济贸易大学出版社 (2012-01出版)

作者：赵立民

页数：250

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>

<<国际商务谈判实训>>

内容概要

随着经济全球化的不断深入，我国的国际贸易得到了很大发展，越来越多的人从事外经外贸工作。很多高等院校开设了国际贸易相关课程，其中，国际贸易谈判成为重中之重。商务谈判师在国际贸易以及其他商务活动中扮演着极其重要的角色。为配合广大外贸工作者、高等院校学生们学习外贸谈判的需要，我们编写了《国际商务谈判实训》一书。

《国际商务谈判实训》共分为十三章，每章分对话、常用词汇及词组、翻译练习二句型练习以及参考译文和答案五大部分。

各课内容主要包括我国对外经济贸易谈判中的各个重要环节，涉及公司和产品介绍、询盘、报盘、还盘、订单、价格、合同、装运、付款、包装、保险、代理与佣金、商检与仲裁、索赔等内容。

<<国际商务谈判实训>>

书籍目录

第1章 公司与产品介绍

第2章 询盘

第3章 报盘与还盘

第4章 订单

第5章 价格

第6章 合同

第7章 付款

第8章 运输

第9章 包装

第10章 代理与佣金

第11章 保险

第12章 商检与仲裁

第13章 索赔

参考文献

章节摘录

版权页：插图：G:Through the introduction of Mr, Smith, our mutual friend, I'got to know your name and address. As my customers in India want to buy machine tools, I've come to make some inquiries. Do you happen to export machine tools ?

S : Yes. As a matter of fact, we specialize in this range of goods and have an experl~- ence of over thirty yearsG:Can I have a copy of your catalogue ?

S:By all means. Here's a catalogue for some popular ones. They enjoy fast sales in your neighboring countries. Demand always exceeds supply. I'm sure your customers in Singapore will be greatly interested in them.G: We've been thinking of placing an order if they are of the types we want.S:Never mind the types. We also take special orders. That~ is to say, we can make machine tools according to our customer's samples and exact specifications, You know, service is the motto of our company.

<<国际商务谈判实训>>

编辑推荐

<<国际商务谈判实训>>

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>