

<<商务谈判英语口语随身听>>

图书基本信息

书名：<<商务谈判英语口语随身听>>

13位ISBN编号：9787811343816

10位ISBN编号：7811343819

出版时间：2009-7

出版时间：对外经济贸易大学出版社

作者：房玉靖

页数：220

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>

## <<商务谈判英语口语随身听>>

### 前言

随着经济活动全球化进程的加快，我国同世界各国的商务活动日趋频繁，我国将在经济贸易领域全面与国际接轨。

因此无论是对于从事各种涉外商务活动的业务员，还是在外资企业或跨国公司中任职的人员来讲，能够正确地使用英语进行有效的交流都是至关重要的素质之一。

较高的商务英语交际能力和娴熟的商务英语沟通技巧，已成为新经济时代商务人员必备的专业技能之一。

本册《商务谈判英语口语随身听》以实用为目的、以商贸活动为主线，根据国际商务活动的具体环节编写，包含了商务英语谈判中常见的大量实例，既有国际贸易谈判的相关背景知识介绍，又有交易磋商各环节的对话案例，同时配以大量的常用谈判表达例句，对话和例句均采用英、汉对照，随书配备光盘，便于读者对照中文或英文双向学习，既锻炼了听力，也加强了对情景对话和各种表达方式的记忆和掌握。

书后的附录汇集了商务谈判中常用的贸易术语和词汇，有利于读者扩大词汇量或在工作中参考和使用。

全书内容涉及国际商务活动及交易磋商各环节，包括广告营销、商务访问、交易会、产品销售、询盘、报盘、讨价还价、佣金、折扣、包装、装运、支付、合同签订、保险、售后服务、索赔、仲裁、商标、专利、加工贸易和代理等内容。

每个单元由对话示例、参考译文、中英文对照的常用表达句型和背景知识介绍组成。

本书适用对象为从事国际商务活动的专业人员及国际贸易、商务英语、国际商务等相关专业的大学本科、专科学生以及有志于从事对外商务工作的人士等。

## <<商务谈判英语口语随身听>>

### 内容概要

随着经济活动全球化进程的加快，我国同世界各国的商务活动日趋频繁，我国将在经济贸易领域全面与国际接轨。

因此无论是对于从事各种涉外商务活动的业务员，还是在外资企业或跨国公司中任职的人员来讲，能够正确地使用英语进行有效的交流都是至关重要的素质之一。

较高的商务英语交际能力和娴熟的商务英语沟通技巧，已成为新经济时代商务人员必备的专业技能之一。

本册《商务谈判英语口语随身听》以实用为目的、以商贸活动为主线，根据国际商务活动的具体环节编写，包含了商务英语谈判中常见的大量实例，既有国际贸易谈判的相关背景知识介绍，又有交易磋商各环节的对话案例，同时配以大量的常用谈判表达例句，对话和例句均采用英、汉对照，随书配备光盘，便于读者对照中文或英文双向学习，既锻炼了听力，也加强了对情景对话和各种表达方式的记忆和掌握。

书后的附录汇集了商务谈判中常用的贸易术语和词汇，有利于读者扩大词汇量或在工作中参考和使用。

全书内容涉及国际商务活动及交易磋商各环节，包括广告营销、商务访问、交易会、产品销售、询盘、报盘、讨价还价、佣金、折扣、包装、装运、支付、合同签订、保险、售后服务、索赔、仲裁、商标、专利、加工贸易和代理等内容。

每个单元由对话示例、参考译文、中英文对照的常用表达句型和背景知识介绍组成。

《商务谈判英语口语随身听》适用对象为从事国际商务活动的专业人员及国际贸易、商务英语、国际商务等相关专业的大学本科、专科学生以及有志于从事对外商务工作的人士等。

<<商务谈判英语口语随身听>>

书籍目录

Unit 1 Advertising and Marketing Unit 2 Business Visit Unit 3 Products and Sales Unit 4 Enquiry Unit 5 Offer Unit 6 Price Haggling Unit 7 Commission Unit 8 Discount Unit 9 Packing Unit 10 Shipment Unit 11 Insurance Unit 12 Payment Unit 13 Import License Unit 14 Conclusion and Contract Unit 15 After-sales Service Unit 16 Claims and Settlement Unit 17 Arbitration Unit 18 Trademark and Patent Unit 19 Processing Trade Unit 20 Agency Appendix Trade Terms and Expressions

<<商务谈判英语口语随身听>>

章节摘录

B : Sorry. Payment by L/C is our usual practice with all customers for such goods. As a matter of fact , L/C protects the seller as well as the buyer. A : Mr. Wang , I think you know , opening an L/C is quite costly and will tie up the capital of our company. Considering this point , I hope you can accommodate us in this instance. B : But it is only under very special circumstances that we agree to other payment terms. A : Is it possible to make it an exception ?

It doesnt pay to adopt L/C terms for an order as small as ours. The limited profit is not even enough to cover the additional expenses. B : Mmm... well , Mr. Black , in order to finalize the business , we exceptionally accept your payment by D/P at sight , but thats not our normal practice. A : Thank you for your consideration. But cant we use T/T instead ?

Its more convenient and popularly used thesedays. B : Perhaps when we have done more business and get to know more about each other , we can consider using T/T. A : Well , it seems I have to take things as they are. Thank you anyway. B : Another thing I want to say is that when the goods are dispatched , well draw on you and we hope you will honor the draft on presentation of shipping documents.

<<商务谈判英语口语随身听>>

编辑推荐

MP3手上拿，商务外语学到家 录音配套字幕，读书无需课本，下载随身听，学习不限课堂

<<商务谈判英语口语随身听>>

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>