

<<商务谈判与国际贸易会话>>

图书基本信息

书名：<<商务谈判与国际贸易会话>>

13位ISBN编号：9787811358391

10位ISBN编号：7811358395

出版时间：2011-9

出版时间：暨南大学出版社

作者：冉隆德

页数：156

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>

## <<商务谈判与国际贸易会话>>

### 内容概要

本套书的特点：商务英语口语知识系统，由浅入深、涵盖面广、语言地道、知识丰富、内容新颖、实用性强。

每册书后还附有词汇拓展、句式展示、商务单证、对话光盘。

《商务英语口语实训教材：商务谈判与国际贸易会话（第2册）》以模块化方式编著，不同类型商务英语内容相对集中，学生（员）可根据学习和工作实际需要，五册书全学，或选其中之2~3册学习，或在每册书中选数篇会话重点学、突击学。

本套书可用作大学经贸类、管理类、外语类、理工类专业本科生、研究生的口语、口译课教材，也可作为各类本专科职业技术学院、民办高校、成人教育学院、社会外语培训机构的口语实训教材，适合英语翻译工作者、经贸人士、涉外企业营销人员、三资企业和涉外机构从业人员、相关公务员、金融机构职员、涉外律师、高级技师等使用，同时也是自学英语口语人士的良好良师益友。

## <<商务谈判与国际贸易会话>>

### 书籍目录

序言商务谈判商务谈判商务谈判谈判诀窍你方价格实在过高我们各让一半好吗？

你从遥远的地方来与我做生意这是我方的还盘如果你方进一步提价，会把我方逼到破产的地步我恐怕没有降价的余地 / 空间了洽谈电风扇的价格我们从来没有按这种条件成交过我们要求遵守这个惯例我们同意采用即期付款交单方式不可能再做让步你所说的可能有些是实情条款对我方过于苛刻在支付佣金方面，你们通常是怎么做的？

质量和设计不合格确保商品达到出口标准禽制品未达到我方标准含量没有达到你方自己的标准确保包装适合海运在包装上不断改进不同的商品要求不同的包装最近对海运需求很大把装运时间提前到四月上旬其他确保迅速交货的可能性艰难的谈判之一艰难的谈判之二寻求合适的公司组成财团说服一家公司加入财团我们将尽一切努力帮助这个项目希望这些公司始终如一和我方保持一致我们需要的是真正适合当地条件的帮助整个高原都需要太阳能电池板我们的最终用户提出了抗议情况严重不容忽视我们应该努力消除分歧我们改投“综合险”如何？

我们拒绝赔偿你们的损失你方保险公司不应该承担责任必须在合同中定稿仲裁条款不反对在中国执行仲裁国际贸易国际贸易之一国际贸易之二……附录参考文献

<<商务谈判与国际贸易会话>>

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>