

<<外贸英语>>

图书基本信息

书名：<<外贸英语>>

13位ISBN编号：9787811382396

10位ISBN编号：7811382393

出版时间：2009-7

出版时间：西南财经大学出版社

作者：夏宏钟,胡锡琴

页数：127

字数：190000

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>

<<外贸英语>>

内容概要

《外贸英语》是21世纪普通高等院校系列规划教材之一。

该教材是在中国加入WTO后国际商贸往来对各种商务人才需求日益增多的背景下，组织了四家高校的教师编写队伍精心编写的。

该教材适合国际商务、国际贸易、国际金融、企业管理等专业学生和其他经济管理专业的高年级本科生、研究生，也适合英语专业高年级本科生。

该教材还可以作为外贸进出口从业人员的自修教材和指导资料。

本教材重视教材的科学性和先进性；注重教材的基础性、实践性，力争适度的基础知识与理论体系覆盖，同时强化实际训练。

因此，本教材做到了“教师易教”“学生乐学，技能实用”。

该教材旨在培养学生的专业知识的同时提高其外语能力，以增强其今后从事经贸工作尤其是从事对外贸易工作的业务水平和竞争力。

编写背景：当今世界科学技术日新月异，知识经济已见端倪，国力竞争日趋激烈。

针对这一知识化、信息化、全球化的时代特征，世界各国正在酝酿进行一场深刻的教育改革，以培养与时代要求相适应的高素质的、富有创造性的专业人才。

随着我国市场经济的逐步完善和对外开放的不断扩大，我国经济将完全融入世界经济体系之中。

为国际经济贸易和经济管理专业的学生量身定制的双语教材《外贸英语》在此背景下应运而生。

书籍目录

Part	An Introduction to International Trade (商贸概论篇)	1. The Characteristics of International Trade
	2. The Major International Trade Organization in the World	3. China's Trade with the United States and the World
Part	Business Intercourse (商务交往篇)	Chapter 1 Business Etiquette (商务礼仪)
	Business Etiquette Principles	1. Reception
	2. Entertaining Your Clients	4. Showing Your Clients Around
	5. A Case Study on Business Etiquette	Chapter 2 Business Negotiation (商务谈判)
	1. Phases of Business Negotiation	2. Strategies of Business Negotiation
	3. Tactics of Business Negotiation	
Part	Business Management and Strategies (商务管理和策略篇)	Chapter 1 Business Strategies (商务策略)
	1. Ansoff Matrix	2. The Boston Consulting Group Matrix (BCG Matrix)
	3. Generic Strategies- Michael Porter (1980)	Chapter 2 Product Research and Development (产品开发)
	1. Products Development and Planning	2. Importing New Product
	Chapter 3 Marketing (市场营销)	1. Distribution
	2. Selling	3. Advertising
	Chapter 4 Foreign Exchange Rate (外汇汇率)	1. Foreign Exchange Rate
	2. Direct and Indirect Quotations	3. Floating Exchange Rate and International Trade
Part	Practices of International Trade (贸易实务篇)	Chapter 1 Incoterms (国际贸易术语)
	1. Group E	2. Group F
	3. Group C	4. Group D
	Chapter 2 Enquiry, Offer, Counter - offer, and Acceptance (询盘、报盘、还盘、受盘)	1. Enquiry/Inquiry
	2. Offer	3. Counter - offer
	4. Acceptance	Chapter 3 International Settlement (国际结算)
	1. Advance Payment	2. Open Account
	3. Documentary Collection	4. Letter of Credit or Documentary Credit
	Chapter 4 International Transport and Marine Insurance (国际运输及海事保险)	1. Modes of International Transport
	2. Marine Insurance	
Part	Business Regulations (商贸法律篇)	Chapter 1 Commodity Inspection, Claim, Force Majeure and Arbitration (商检、索赔、不可抗力及仲裁)
	1. Commodity Inspection	2. Claims and Settlement of Claims
	参考答案参考文献

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>