第一图书网, tushu007.com

<<商务英语营销高频话题>>

图书基本信息

书名：<<商务英语营销高频话题>>

13位ISBN编号：9787508470399

10位ISBN编号：7508470397

出版时间：2010-1

出版时间：水利水电出版社

作者：浩瀚

页数：335

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

前言

随着市场的国际化，国外市场慢慢地进入国门，国内市场也逐渐走向世界，这一趋势在中国越来越明显。
中国的企业将与国际企业进行公平的竞争。
这就要求市场营销人员不仅要精通专业知识，而且要精通专业英语；不但能够查阅英文专业文献，还能用英语进行交流。
因此，如何在最短的时间内突破英语口语瓶颈，摆脱英语会话能力不足的困境，是当前一个亟待解决的问题。
本书旨在通过多种方式的训练帮助读者正确、有效、轻松、迅速地掌握营销英语口语交流的表达技巧。
本书在编写过程中特别设计了以下四个部分：　　先听为主：在口语训练中，听是说的基础，说是听的目的。
听力训练使读者在开口说之前，对对话中的关键字词及基本句型就有了先入为主的感觉。
多变表达：以关键字词和基本句型为模板，使读者更易掌握句子的表达，一语多说帮助读者掌握更丰富的语言表达方式，从而提高英语会话的水平。

第一图书网, tushu007.com

内容概要

本书所选取的素材涉及商务金融领域，以提高金融人员英语听说能力为目的而编写。
书中涉及的话题涵盖商务金融业务的方方面面。
采取“先听为主、多变表达、情景会话、熟背生巧”的方式，帮助读者正确、有效、轻松地掌握金融业的交流技巧，提高英语水平。
本丛书适合商务人士以及商务英语爱好者使用。

第一图书网, tushu007.com

书籍目录

前言Chapter 1 求职面试Chapter 2 工作交流Chapter 3 产品Chapter 4 价格Chapter 5 市场调查研究Chapter 6 广告营销Chapter 7 展会营销Chapter 8 人员销售Chapter 9 网络销售Chapter 10 公共关系营销Chapter 11 全球营销Chapter 12 代理销售Chapter 13 佣金Chapter 14 保险Chapter 15 签订合同Chapter 16 售后服务Chapter 17 营销管理Chapter 18 服务营销Chapter 19 保险营销Chapter 20 汽车营销Chapter 21 日化用品营销Chapter 22 食品营销Chapter 23 服装营销

章节摘录

he scope of services marketing is enormous. About half of what wespend goes for services， and more than 75 percent of nonfarm jobsare in services industries. The nonprofit field includes thousands of or-ganizations spanning educational， cultural， religious， charitable， social， health care， and political activities. Most of these organizations marketservices rather than goods. The growth in services has not been matched by the service market-ing concept. Many service organizations have been slow to adopt market-ing techniques that， in goods marketing， have brought satisfaction to con-sumers and profits to producerts.

编辑推荐

强化听力，一步到位。
《商务英语营销高频话题》特聘经验丰富的美籍外教录音，其发音纯正、语调丰富，必定能带给您全新的语境感受。
多变表达 丰富多彩　　我们选用更多样的句意表达。
来满足您展示英语更高水平的要求，必定能让您在竞争中脱颖而出。
情景会话 即学即用　　打造最全面最地道的会话场景，必定能让您在实践中更加灵活地交流和表达，让人刮目相看。
熟背生巧 出口成章　　挑选与各单元内容相关的小短文，必定能让您从另一个角度感受英语语言的魅力。

第一图书网, tushu007.com

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