

<<核心日语商务用语>>

图书基本信息

书名：<<核心日语商务用语>>

13位ISBN编号：9787560071343

10位ISBN编号：7560071341

出版时间：2008-1

出版时间：外语教研

作者：高见泽孟

页数：207

译者：李延坤

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>

<<核心日语商务用语>>

内容概要

语言是文化的产物，日本的企业文化也造就出许多特殊的表达方式。

对于想了解日式商务行为的人来说，理解这些日式商务用语是很重要的。

虽然每一种表达方式都可以用于一般的日常对话，但是当它被用于商务会话或者公司内部谈话时，又会有另一种特殊含义。

正确理解并恰当使用这些表达方式对于在日本进行有效的商务活动是很有帮助的。

本书主要以英文报纸Daily Yomiuri(《读卖新闻》)连载于1994年至1997年的Ket Expressions for Business(核心商务用语)为基础重新编写而成。

这些文章的主要目的是向外国商人介绍日本商务术语及其表达方式，因此在介绍商务表达方式的用法及类似表达方式的同时，本书对其所使用的语言环境也进行了介绍，并就如何使用它给出了一些建议。

为了表达日语的内在含义，本书采用了日中对译的对话实例翻译版本。

<<核心日语商务用语>>

书籍目录

介绍基本表达方式 请多多关照！
小小意思，不成敬意，请收下。
这样可以 / 不用了，谢谢。
实在对不起。
我有个不情之请。
你说的很对。
很容易(很简单、没问题)。
这次我们让步。
我再考虑一下。
时机不成熟。
请问您是哪位？
(电话) 他现在不在。
(电话) 让我简单介绍一下。
(电话) 您能腾出点儿时间我们见个面吗？
(电话·预约) 很抱歉占用了您这么多宝贵时间。
(电话) 很不巧，在此之前我另有约定了。
我感觉很轻松。
对此我感到很抱歉。
我感到无地自容。
请让我再考虑一下吧！
您能借我一些钱吗？
我们永远不会缺货。
贵公司的主要支付银行是哪家？
(第一次交易时的一般性询问) 我们去喝一杯怎么样？
请节哀顺变。
营业·谈判 感谢您对我们的产品感兴趣。
我可以保证产品的质量。
这是新开发的产品。
再便宜点儿会更好。
我强烈推荐这个。
我们希望与贵公司保持长久的贸易关系。
回到我们谈话的主题上来。
尽全力销售热卖产品！
请给我们最低价格的报价。
就当这件事从来没有发生过。
可否请您对此再想想办法？
我们的歉意无以言表。
很对不起，我们不能满足您的要求。
它将会成为一个新的热销产品。
我们可以接受这个合同条款。
请你们用美元报价。
我们希望您用即期汇票。
我们不得不采取法律措施。
麻烦您再核查一下。
这次我们可能不能接受您的请求。

<<核心日语商务用语>>

报告·预先商洽 关于我们讨论过的那个议案，您能审批一下吗？

努力没有白费。

还有一线希望。

他是一个不会变通的人。

您为什么不咨询一下律师呢？

现在后悔已经太晚了。

我们已经达成了协议。

您必须就此事和其他部门充分地交换一下意见。

我们开始探讨这些主打产品的配货问题。

顾客是上帝。

人事·经营经济惯用语索引

<<核心日语商务用语>>

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>