第一图书网, tushu007.com

<<每日2句 商务英语口语掌中宝>>

图书基本信息

书名：<<每日2句 商务英语口语掌中宝>>

13位ISBN编号：9787561148624

10位ISBN编号：7561148623

出版时间：2009-6

出版时间：大连理工大学出版社

作者：高鹏，林萌，宁强 编

页数：365

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

第一图书网, tushu007.com

前言

外语学习非一朝一夕之功，它靠的是日积月累，积少成多，由量变到质的飞跃。
英语口语学习更无捷径可走，成功的诀窍在于勤学苦练，持之以恒。
坚持每天训练口腔肌肉的运动，不断积累语言材料，经过长期努力，才能磨出一副伶牙俐齿，真正做到用英语思维，想说就说。
基于这种理念，作者设计了这套每日2句英语口语掌中宝，包括《每日2句生活英语口语掌中宝》，《每日2句旅游英语口语掌中宝》，《每日2句情景英语口语掌中宝》，《每日2句商务英语口语掌中宝》。

本套丛书按一年365天设计，每天的学习内容由三个板块组成：星级典句、会话急救包和学用提示。
星级典句包含两句经典情景功能句式；会话急救包为星级典句提供使用语境；而学用提示则进一步解释相关用法。

本套丛书的特点是：（1）贴近生活，实用性强，所有星级典句全部选自相应语境中的常用句式；（2）一天两句，内容简练，便于读者见缝插针，只在挤出五分钟的时间就能轻松完成一天的学习任务；（3）开本窄小，便于随身携带，是一本地地道道的掌中宝。
希望读者借助本书的编写思路，零敲碎打，充分利用短暂的时间来进行口语训练，提高英语口头交际能力。

第一图书网, tushu007.com

内容概要

外语学习非一朝一夕之功，它靠的是日积月累，积少成多，由量变到质的飞跃。
英语口语学习更无捷径可走，成功的诀窍在于勤学苦练，持之以恒。
坚持每天训练口腔肌肉的运动，不断积累语言材料，经过长期努力，才能磨出一副伶牙俐齿，真正做到用英语思维，想说就说。
基于这种理念，我们设计了这套每日2句英语口语掌中宝，包括《每日2句生活英语口语掌中宝》，《每日2句旅游英语口语掌中宝》，《每日2句情景英语口语掌中宝》，《每日2句商务英语口语掌中宝》。

本套丛书按一年365天设计，每天的学习内容由三个板块组成：星级典句、会话急救包和学用提示。
星级典句包含两句经典情景功能句式；会话急救包为星级典句提供使用语境；而学用提示则进一步解释相关用法。

本套丛书的特点是：（1）贴近生活，实用性强，所有星级典句全部选自相应语境中的常用句式；（2）一天两句，内容简练，便于读者见缝插针，只在挤出五分钟的时间就能轻松完成一天的学习任务；（3）开本窄小，便于随身携带，是一本地地道道的掌中宝。
希望读者借助《每日2句商务英语口语掌中宝（附光盘）》的编写思路，零敲碎打，充分利用短暂的时间来进行口语训练，提高英语口头交际能力。

第一图书网, tushu007.com

<<每日2句 商务英语口语掌中宝>>

书籍目录

建立联系1 怎样表达愿望建立联系2 怎样请求回复建立联系3 怎样表示希望合作建立联系4 怎样处理问题建立联系5 怎样缓解矛盾接待客户1 怎样向客户介绍办公环境接待客户2 怎样嘘寒问暖接待客户3 怎样提出日程安排接待客户4 怎样谈论日程安排接待客户5 怎样介绍工厂状况个人介绍1 怎样介绍自己的姓名个人介绍2 怎样介绍他人个人介绍3 怎样介绍职务个人介绍4 怎样开场个人介绍5 怎样应答介绍谈论公司1 怎样开始洽谈谈论公司2 怎样介绍出口业务谈论公司3 怎样介绍业务范围谈论公司4 怎样强调公司经验谈论公司5 怎样介绍公司在本领域的重要地位产品介绍1 怎样介绍电子产品产品介绍2 怎样介绍自行车产品介绍3 怎样介绍服饰产品介绍4 怎样介绍皮包产品介绍5 怎样介绍产品市场电话联系1 怎样打电话找人电话联系2 怎样连接内线电话电话联系3 怎样为客户留言电话联系4 怎样要求留言电话联系5 怎样坚持要求通话出差事宜1 怎样和老板一起出差出差事宜2 怎样表示还有事情未处理完出差事宜3 怎样提出建议出差事宜4 怎样指出出差的重要性出差事宜5 怎样处理出差后事宜改组通知1 怎样通知改为股份有限公司改组通知2 怎样保证热诚服务改组通知3 怎样宣布解散公司改组通知4 怎样告知公司的名字改组通知5 怎样改组贸易询盘1 怎样询问最低价贸易询盘2 怎样询价贸易询盘3 怎样表达心情贸易询盘4 怎样根据数量询价贸易询盘5 怎样询问特价贸易报盘1 怎样提出对方询盘时间贸易报盘2 怎样给对方设定最后期限贸易报盘3 怎样表示期盼对方回复贸易报盘4 怎样提出具体价格贸易报盘5 怎样提出降价贸易还盘1 怎样以己方市场为条件贸易还盘2 怎样还盘贸易还盘3 怎样以己方获利少为条件贸易还盘4 怎样以己方顾客为条件贸易还盘5 怎样表达无法接受价格还盘处理1 怎样表示己方价格已经降到最低还盘处理2 怎样表示已经是特价了还盘处理3 怎样对还盘表示遗憾还盘处理4 怎样以市场为条件还盘还盘处理5 怎样提出折扣条件商务宴请1 怎样在商务宴请中打招呼商务宴请2 怎样转入正题商务宴请3 怎样预订餐桌商务宴请4 怎样点菜商务宴请5 怎样在宴请中表达谢意保险事宜1 怎样讨论单独海损赔偿险保险事宜2 怎样讨论平安险保险事宜3 怎样讨论保一切险保险事宜4 怎样讨论保险事宜保险事宜5 怎样讨论分段保险包装要求1 怎样提出对箱子的要求包装要求2 怎样提出对硬纸盒的要求包装要求3 怎样提出包装的重量和数量包装要求4 怎样提醒对方注意避免失误包装要求5 怎样提出做标记对外贸易1 怎样介绍目前贸易状况对外贸易2 怎样表示平等互利原则对外贸易3 怎样表示合作的诚意对外贸易4 怎样建立贸易关系对外贸易5 怎样开展易货贸易客户服务1 怎样处理无法答复的情况客户服务2 怎样面对失望的客户客户服务3 怎样向客户做解释客户服务4 怎样面对生气的客户……

第一图书网, tushu007.com

章节摘录

A：Frank，can I introduce you to Dick，Dick Brown?Dick，this is Frank White. B：HOW do you do? C：HOW do you do? 甲：弗兰克，我可以把你介绍给迪克，迪克·布朗吗?迪克，这位是弗兰克·怀特。

乙：您好。

丙：您好。

第一图书网, tushu007.com

编辑推荐

英语口语学习无捷径可走，成功的诀窍在于勤学苦练，持之以恒，不断积累语文材料，经过长期努力，才能磨出一副伶牙俐齿，在职场中游刃有余。

每天一主题，每主题背2句，只要您愿意每天挤出5分钟，就能轻松完成一天的学习任务。

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