

<<外贸业务高频问答>>

图书基本信息

书名：<<外贸业务高频问答>>

13位ISBN编号：9787561156797

10位ISBN编号：7561156790

出版时间：2011-1

出版时间：大连理工大学

作者：徐炜 编

页数：218

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>

<<外贸业务高频问答>>

内容概要

根据进出口业务的流程，编排了洽谈、签约、包装、交货、结算、理赔等国际贸易活动中多种场景经常使用的对话内容。

内容实用，语句简单明了，有助于迅速提高会话能力，减少甚至避免交流中的误解，促进交际、贸易的顺利进行。

结构介绍： 1、篇章页： 将所涉及到的场景进行分类，让您的学习更加系统化。

2、高频问句 该栏目全部为出现频率较高的疑问句。

当您在该场景不知怎么提出问题的时候，不妨在该栏目中找到理想的提问方式。

当您害怕听不懂别人问题的时候，不妨参考一下该栏目，让您轻松面对对方提问。

3、高频答句 该栏目全部为出现频率较高的答句以及陈述。

当您在该场景下不知怎么回答问题的时候，不妨在该栏目中找到理想的回答方式。

当您不知道对方会提出何种问题的时候，可以预先准备好回答，以备不时之需。

4、会话 只掌握问句和答句是远远不够的。

如何在与对方的谈话中流畅的表达，如何在对话中游刃有余，该栏目起到至为重要的作用。

您在掌握该栏目内容的同时，还需注意会话当中经常使用的接续词、语气词等，这样可以让您在对话中语气缓和、地道。

4、词汇灌溉 俗话说，词汇是最基础的部分。

该部分的词汇，都是所在场景中经常会使用的词汇，词汇量丰富。

即使您对句子、会话掌握不好，但是如果能够听懂某些单词，大概也会猜出对方说话的意思，所以词汇的学习也是重中之重。

但是小编建议您，还是要认真学习好词汇意外的句子以及会话，这样才能很好地提高听说的能力。

<<外贸业务高频问答>>

书籍目录

第一单元 访问01 接待处的应酬02 初次见面03 公司介绍04 拜访05 告辞第二单元 商品介绍06 样品委托07 商品介绍第三单元 价格交涉08 询价09 报价10 折扣11 要求降价12 要求涨价13 佣金第四单元 合同14 洽谈15 订货16 签约第五单元 付款方式17 信用证结算18 分期付款19 变更付款方式20 延期付款第六单元 包装21 色装条款22 改善包装第七单元 运输23 装船24 分期发货25 通关第八单元 交货期26 交货日期27 变更交货期第九单元 保险28 介绍保险业务29 保险条款第十单元 索赔30 质量差31 破损商品32 发货数量不足33 退货34 要求赔偿损失35 道歉36 仲裁第十一单元 贸易形式38 补偿贸易39 代理40 投标

<<外贸业务高频问答>>

编辑推荐

《日语听说对答如流：外贸业务高频问答》听与说，造就双重本领。
问句与答句，两相辉映轻松问答。
高频，让你用最短的时间，掌握最常用的表达。
日语对答如流，再也不是奢望。

<<外贸业务高频问答>>

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>