第一图书网, tushu007.com

<<商务英语900句>>

图书基本信息

书名：<<商务英语900句>>

13位ISBN编号：9787566303462

10位ISBN编号：7566303465

出版时间：2012-6

出版时间：对外经贸大学出版社

作者：王伟，周树玲　主编

页数：295

字数：217000

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

内容概要

《商务外语即学即用系列：商务英语900句（第2版）》是在原全国外销员资格考试用书《外经贸英语500句》基础之上编写而成的，充分保留了原书简洁、实用、针对性强的特点；又根据外经贸发展的新形势，增加了诸如找工作、面试、升职祝贺、开业庆典、广交会等一些新内容，非常切合商务工作的实际需要。

《商务外语即学即用系列：商务英语900句（第2版）》分为三大部分：（1）日常对话；（2）商务谈判；（3）拓展商务对话。
《商务外语即学即用系列：商务英语900句（第2版）》共30课，每一课的内容又分为：示范对话、常用句型和相关表达方式三部分。
其中，示范对话体现了每一课的主题，具有很好的代表性；而常用句型和相关表达方式则是对话内容的进一步延伸。

第一图书网, tushu007.com

书籍目录

Section One Everyday Communication
Unit 1 机场迎接外宾
Unit 2 去宾馆
Unit 3 打电话
Unit 4 在饭店
Unit 5 参观工厂
Unit 6 公司介绍
Unit 7 城市介绍和游览
Unit 8 谈天气
Unit 9 送别
Unit 10 欢迎词
Section Two Business Talks
Unit 1 产品介绍
Unit 2 询盘与报盘
Unit 3 规格
Unit 4 价格
Unit 5 包装
Unit 6 装运
Unit 7 付款
Unit 8 保险
Unit 9 代理
Unit 10 成交
Section Three Extended Business Talks
附录 相关表达

章节摘录

Unit 7 付款　　Part Ⅰ.示范对话　　在接下来的两个对话当中，A和B就付款条件进行磋商。
在第一个对话中，A和B是第一次做生意，A希望说服B接受即期信用证付款，而B则希望采用付款交单。
在第二个对话中，A和B是老朋友，B试图说服A从以往的即期信用证付款方式调整为付款交单或电汇。
你应当学会如何说服对方接受自己的付款方式，如何在适当的时候让步。
（1）　　A 很高兴能与你方就付款条件进行磋商。
由于这是我们之间进行的第一笔交易，我希望能够遵照惯例，也就是说，用即期信用证付款。
您觉得怎么样？
B 恐怕不行。
但目前我确实有困难。
你们能不能通融一下，比如说，接受付款交单？
A 对我方来说，只有和老客户或是数额较小的情况下才接受付款交单。
而现在情况不同，我们只能接受保兑的、不可撤销的信用证。
B 您知道，信用证付款多少有点麻烦而且也贵。
考虑到交易金额比较大，90天远期信用证怎么样？
您看，我方已经让步了。
你方得给我们一点时间筹集资金。
A 我理解您的处境。
但正如您所说，这不是一笔小生意，生产和备货会占压我方资金，我希望你方能先付20%的定金。
B 好的。
但你方可否将订金降至15%？
20%对我方来说太高了。
A 恐怕我无权给你答复，我得和我们总公司联系一下。
（A给公司打了个电话。
）　　总公司说如果你方坚持支付15%的订金，那我们只能接受60天信用证。
B 60天？
好吧。
……

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