

<<国际商务英语口语>>

图书基本信息

书名：<<国际商务英语口语>>

13位ISBN编号：9787566800916

10位ISBN编号：7566800914

出版时间：2011-12

出版时间：暨南大学出版社

作者：冼燕华 编

页数：156

字数：243000

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>

<<国际商务英语口语>>

内容概要

《21世纪国际商务教材教辅系列：国际商务英语口语（第3版）》是一门应用性很强的课程，在教材的编写过程中我们尽可能贴近业务实际和语言特点，选用一些实际应用的对话范例以及贴近商务洽谈的练习供学生使用。

做到深入浅出，图文并茂，突出实用性，充分体现职业教育“以能力为本，以应用为目的，以学生为主体”的特点。

《21世纪国际商务教材教辅系列：国际商务英语口语（第3版）》分为十二个单元，按外贸业务进展的不同环节和内容进行编写，包括建立业务关系、询盘与报盘、供货紧缺、价格、佣金与折扣、支付方式、包装、装运、保险、签订合同、投诉与索赔及代理等内容。

各单元都包括业务介绍、洽谈要点、对话示例、词语注释、词语补充、常用句型、练习、实训和知识补充等部分。

《21世纪国际商务教材教辅系列：国际商务英语口语（第3版）》将英语语言知识和国际商务知识融为一体，内容新颖、表达流畅、重点突出、实用性强，可作为中专、高职高专国际商务、商务英语、国际贸易专业和其他涉外专业学习国际商务英语口语的教材，也可作为有志于从事国际商务工作的人员自学商务英语口语、提高商务英语口语能力的参考书。

为了方便广大教师的教学和学生的自学之用，本教材还随书附送了相应的教学光盘，内有由外教配音的对话视频和部分练习的参考答案。

<<国际商务英语口语>>

书籍目录

编写说明

第一单元 建立业务关系

第二单元 询盘与报盘

第三单元 供货紧缺

第四单元 价格

第五单元 佣金与折扣

第六单元 支付方式

第七单元 包装

第八单元 装运

第九单元 保险

第十单元 签订合同

第十一单元 投诉与索赔

第十二单元 代理

参考文献

章节摘录

Tactics in negotiations An importer may reject an exporter's price at the outset of the discussions simply to get the upper hand from the beginning of the negotiations, thereby hoping to obtain concessions on other matters.

The importer may also object to the initial price quoted to test the seriousness of the offer, to find out how far the exporter is willing to lower the price, to seek a specific lower price because the product brand is unknown in the market, or to demonstrate a lack of interest in the transaction as the product does not meet market requirements.

.....

<<国际商务英语口语>>

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>