

<<商务英语读写教程>>

图书基本信息

书名：<<商务英语读写教程>>

13位ISBN编号：9787810773768

10位ISBN编号：7810773763

出版时间：2003-12

出版时间：北京航空航天大学出版社

作者：杨国俊

页数：348

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>

<<商务英语读写教程>>

内容概要

中国加入WTO以后,面临着比以往任何时候更多的机遇和挑战。

随着拥有进出口经营权的企业迅速增加,对专门从事进出口贸易专业人才的需求也会越来越大,商务英语课程已经成为大学和高等职业学院相关专业的必修课和许多非相关专业的选修课。

商务部每年举办一次全国外销员资格考试,外贸外语考试是取得外销员资格的两门考试之一,外销员资格证书已经成为在外经贸企业上岗的必备条件。

本书针对商务英语课程的学习要求、外经贸工作的重点范围和外销员资格考试的重点内容而编著,理论与实践相结合,从头至尾贯穿了诚信为本、客户第一的经商意识,反映出与企业信用等级有关的商业意识,顺应了国内刚刚兴起的企业信用评级举措,侧重于外经贸商务交流过程中需要的基本理论和基本技能,强调实用性和可操作性,讲述商务交流各个环节的业务知识,培养有关业务环节的英语表达能力。

本书共分12个单元,包括询价及其回复的技巧、讨价还价过程、订货程序、树立良好的公司形象、商务投诉和理赔原则、增强推销艺术的感染力、国际货运、信贷管理的基本程序、委托人与代理人的关系、落实支付条款、经营风险和保险业、国际投标程序。

本书每章以“明确概念”开始,阐述该单元主题的商务基本概念,配有详细的“词语点注”和“难句透析”;“难句透析”对难句进行准确翻译并加以语法解释。

接着是该单元主题的商务交流部分,根据各单元内容的需要分为2至4课不等,每课设实务、实务、实务三篇商业实务交流信函或者文件,属国外商务信函或者商业文件原文,其后配有详细的“词语点注”和“难句透析”。

然后是“技能巧练”部分,与该课内容密切相关,设有“句子整合”、“语篇整合”和“翻译实践”三种题型。

“句子整合”设为10题,要求对10个单句进行选词填空;“语篇整合”题型要求对商业实务信函或者与该课内容相关的短文进行选词填空;“翻译实践”题型要求对句子或者短信进行汉英翻译。

书后对“技能巧练”配有参考答案。

本书可以作为大学和高等职业学院相应专业的必修课教材和非相关专业的选修课教材,还可以作为自学用书供本专科在校学生和外经贸工作人员为取得外销人员资格证书备考应考,也可以作为外经贸工作人员的工作参考书。

<<商务英语读写教程>>

书籍目录

Unit One 询价及回复的技巧 明确概念 Lesson One 询价技巧 Lesson Two 回复询价信息
Unit Two 讨价还价过程 明确概念 Lesson One 报盘 Lesson Two 还盘意向 Lesson Three 接受还盘
Lesson Four 拒绝还盘
Unit Three 订货程序 明确概念 Lesson One 发出订货信息 Lesson Two 确认订单的惯例
Lesson Three 拒绝订单的技巧
Unit Four 树立良好的公司形象 明确概念 Lesson One 利用喜庆时机发展商誉
Lesson Two 在商务活动中发展商誉 Lesson Three 向客户征求意见
Unit Five 商务投诉和理赔原则 明确概念 Lesson One 对货损和质量低下的投诉 Lesson Two
通知同意理赔的决定 Lesson Three 不同商务环境中的理赔决策
Unit Six 增强推销艺术的感染力 明确概念 Lesson One 推销艺术的实用技巧 Lesson Two
发展人际关系开发销售潜力 Lesson Three 帮助你们扩大市场需求
Unit Seven 国际货运 明确概念 Lesson One 确认装运条款 Lesson Two 讲明装船指示
Lesson Three 发出装船通知
Unit Eight 信贷管理的基本程序 明确概念 Lesson One 不同种类的信贷申请 Lesson Two
信用调查及其回复 Lesson Three 灵活务实的信贷决策 Lesson Four 招揽信贷客户
Unit Nine 委托人与代理人的关系 明确概念 Lesson One 提供代理服务和寻求代理商
Lesson Two 确认代理关系 Lesson Three 代理业务活动中出现的问题
Unit Ten 落实支付条款 明确概念 Lesson One 协商支付条款 Lesson Two 传递开立信用证的信息
Lesson Three 传递修改信用证的信息 Lesson Four 传递延展信用证的信息
Unit Eleven 经营风险和保险业 明确概念 Lesson One 9·11灾难之后的保险业 Lesson Two
提供保险信息 Lesson Three 执行保险条款
Unit Twelve 国际投标程序 明确概念 Lesson One 发布招标通知 Lesson Two 投标附件的结构
Lesson Three 投标资格预审和评论 Lesson Four 投标评价注意事项
参考答案 参考文献

<<商务英语读写教程>>

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>