

<<商务谈判英语>>

图书基本信息

书名：<<商务谈判英语>>

13位ISBN编号：9787810804745

10位ISBN编号：781080474X

出版时间：2002-1

出版时间：上海外教

作者：杨静宽 编

页数：169

字数：145000

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>

<<商务谈判英语>>

内容概要

本书根据外贸实务，由简至繁，共分初级、中级和高级三册。并配有录音磁带。

每一单元的编排方法几乎与课堂上老师的教学方法相同。

每个单元以“情景对话”开始，让读者一方面练习听力，另一方面对本单元要学的内容有一个大概为了解；接下来的“词汇解释”帮助读者扫除生词障碍、掌握一些单词的用法；再接下来根据对话的情景列出若干“实用句子”，旨在帮助读者举一反三，灵活运用；最后的“自己操练”为的是帮助读者巩固复习这一单元的内容。

<<商务谈判英语>>

书籍目录

1. 去机场接客户 2. 去饭店路上 3. 电话安排日程 4. 初次接触 5. 询盘 6. 报盘 7. 讨价还价 8. 佣金 9. 支付方式 10. 装运 11. 包装 12. 保险 13. 商检 14. 签署合同 15. 宴请练习 参考答案

编辑推荐

中国加入世贸组织之后，中国与世界经济交往势必更趋频繁。会有越来越多的外国企业涌入中国，也会有越来越多的中国企业走出国门。中外各方在进行经济交往中，免不了要进行商务谈判。

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>