

<<超级行销美语>>

图书基本信息

书名：<<超级行销美语>>

13位ISBN编号：9787111114314

10位ISBN编号：7111114310

出版时间：2003-4

出版时间：机械工业出版社

作者：施孝昌

页数：313

字数：196000

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>

## <<超级行销美语>>

### 内容概要

这套丛书共分五册——《魅力公关美语》、《国际商展美语》、《轻松交际美语》、《超级行销美语》和《最新谈判美语》。

它分类详细，典型实用，针对性强。

每册围绕一个主题将语言知识和行业内容紧密结合，展现丰富的商务活动场景，介绍最新的专业知识。

精心挑选出与各场景相关的高频词汇、实用例句和精简会话，并配有语法透析，使您对美语会话由感性认识上升到理性认识，以巩固记忆、举一反三。

这是个国际行销的时代，业务国际化以增进利润，是必然的趋势。

要成为超级业务员，除了“爱拼才会赢”的冲劲与精力外，要想在你来我往、唇枪舌战中舌灿莲花，增强自己和买主的信心，进而漂亮地完成一笔大交易，良好的语言能力是必备的条件。

本书除了适合业务行销人士、企业主管及各级经理人员外，也适合有心寻求升迁机会的上班族、立志求得高薪工作的学生、以及走在朝代浪潮尖端的自修者，更是各机关团体英语语言能力训练的好材料。

书中内容由浅入深，从初次见面拜访客户、推销自我、产品介绍，到议价谈判、合约签订、接单收款，甚至连售后服务和国外参展、出差等都包含其中。

语气有缓有急，适度表现您的关怀与意图，并指点您如何运用语言技巧，促成客户完成签约，让业绩更上一层楼。

<<超级行销美语>>

作者简介

作者：施孝昌 (美国) 霍庇

<<超级行销美语>>

书籍目录

丛书序纵横商场，提高业绩第1章 开口说行销英语第2章 超级业务员英语第3章 提高业绩英语第4章 拜访客户第5章 介绍产品第6章 议价谈判第7章 谈判合约第8章 招待客户第9章 礼尚往来第10章 接单收款第11章 售后服务第12章 扩展国外业务

<<超级行销美语>>

媒体关注与评论

书评商务美语真的很简单！

只是最好记的单词，最常用的句型，最简明的技巧，就可把您带入一道通向成功的大门，让您以不卑不亢的语言获得事业的辉煌！

列举各种商务活动场景高频词汇、常用句型和精简会话，系统介绍语言运用技巧 语言知识和职业内容紧密结合，全力提高专业水准 版式活泼，印制精美，携带方便 随学随用，自然轻松，立足商场，提高业绩 该书配

<<超级行销美语>>

编辑推荐

商务美语真的很简单！

只是最好记的单词，最常用的句型，最简明的技巧，就可把您带入一道通向成功的大门，让您以不卑不亢的语言获得事业的辉煌！

列举各种商务活动场景高频词汇、常用句型和精简会话，系统介绍语言运用技巧 语言知识和职业内容紧密结合，全力提高专业水准 版式活泼，印制精美，携带方便 随学随用，自然轻松，立足商场，提高业绩 该书配《超级行销美语:English for Super Saies(磁带2盘)》

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>