

<<商务英语步步赢>>

图书基本信息

书名：<<商务英语步步赢>>

13位ISBN编号：9787118065770

10位ISBN编号：7118065773

出版时间：2010-1

出版时间：国防工业出版社

作者：盛丹丹 主编

页数：288

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>

<<商务英语步步赢>>

前言

随着国际间商务交往的愈加频繁，国内掀起了学习商务英语的热潮，而真正实用的商务类图书却很少。

应广大读者的要求，我们推出了这套《商务英语步步赢》。

本套丛书采用独特的“点、线、面”结合的思维模式，邀请众多外教和商界成功人士并联手明星级BEC培训教师齐力打造双语“情景灌输”的学习方法。

这套书不仅为正在从事着或即将从事涉外商务活动的人士提供了交流工具，更为BEC、雅思以及托业考生提供了应试宝典。

《词不离境赢天下》把商务考试和商务谈判中的高频词汇（点）融入到一个实际的情境（面）之中，在一个完整的情景对话中，重点提出这些词汇，进行系统地扩展学习，由此词汇再进行8倍、10倍、20倍等的拓展速记，并列举大量例句（线），加深记忆。

本书还把BEC考试和实际商务应用中的高频词汇进行了拓展，真正地实现了触类旁通，事半功倍。全书分为6章20个单元，包括合作开端、讨论价格、订购货物、运送货物、风险与纷争、合作方式等商务场景。

该书简化了一些商务情景下冗长难懂的词汇和句子，例句全部是商务活动中最典型和具有代表性的句子，目的是使读者在学习商务词汇的同时，通过大量实用例句的输入，提高应试语感和商务交际能力。

。

《万用句典赢天下》特点是“急用”、“全面”，是此套丛书的“线”。

全书分为7章59个单元300多个情景小话题，包含商务接待、市场营销、有关展会、对外贸易、商务谈判、商务会议、人力资源等内容。

本书对商务场景中可能会遇到的种种句子，进行全面、系统的概括，可以随查随用。

虽然是“线”的积累，但是相信这种经纬纵横的交错，可以网罗商务场景下的所有实战经典句！

<<商务英语步步赢>>

内容概要

《商务英语步步赢：万用句典赢天下》分为7章59个单元300多个情景小标题，系统地展示商务接待、市场营销、有关展会、对外贸易、商务谈判、商务会议、人力资源等场合使用的各种语句，方便大家随查随用。

《商务英语步步赢：万用句典赢天下》是此套书的“线”，通过经纬交错的“线”精心编织成“网”，可将商务场景下所有可能会遇到的实战经典句“一网打尽”！

书籍目录

Chapter 1 Business Reception 商务接待 Unit 1 Picking Up the Client at the Airport 机场接人 Unit 2 Accommodating the Client 安排住所 Unit 3 Factory Tours 参观工厂 Unit 4 Entertaining the Client 款待客户 Unit 5 Presenting Gift 礼尚往来 Unit 6 Seeing Off the Client 送别客户 Chapter 2 Business Marketing 市场营销 Unit 1 Market Research 市场调研 Unit 2 Advertising and Promotion 广告宣传 Unit 3 Product Launch 产品发布 Unit 4 Promoting Sales 产品促销 Unit 5 After-Sale Service 售后服务 Unit 6 Sale and Distribution 销售情况 Chapter 3 About Exhibition 有关展会 Unit 1 Planning an Exhibition 会展筹划 Unit 2 Preparation for Exhibition 展前准备 Unit 3 Reception at the Hall 展台接待 Unit 4 After the Show 展后事宜 Unit 5 Attending the Trade Show 参加外展 Chapter 4 Foreign Trade 对外贸易 Unit 1 Establishing Business Relations 建立商贸关系 Unit 2 Calling for Bids and Tenders 招标与投标 Unit 3 Inquiry, Quotation and Counter-Offer 询盘、报盘和还盘 Unit 4 Order and Delivery 订购与交货 Unit 5 Logistics and Transportation 物流运输 Unit 6 Barter Trades 易货贸易 Unit 7 Compensation Trade 补偿贸易 Unit 8 Processing Trade 加工贸易 Unit 9 Trade Mark, Copyright and Patent 商标、版权和专利 Unit 10 Letter of Credit 信用证 Unit 11 Credit and Financing 信贷与融资 Unit 12 Customs Entries and Duties 海关申报及关税 Unit 13 Import and Export 进口与出口 Chapter 5 Business Negotiation 商务谈判 Unit 1 Price 价格 Unit 2 Quality and Quantity 质量和数量 Unit 3 Commission 佣金 Unit 4 Packing 包装 Unit 5 Agency 代理 Unit 6 Insurance 保险 Unit 7 Shipment 装运 Unit 8 Payment 支付 Unit 9 Technology Transfer 技术转让 Unit 10 Contract Terms 合同条款 Unit 11 Establishing Joint Venture 合资企业 Unit 12 Claims 索赔 Unit 13 Arbitration 仲裁 Unit 14 Inspection 商品检验 Chapter 6 Conference and Meeting 商务会议 Unit 1 Arranging for the Meeting 安排会议 Unit 2 Setting Agenda 设定议程 Unit 3 Beginning the Meeting 会议开始 Unit 4 Free Discussion 会议讨论 Unit 5 Presentation 演讲 Unit 6 Closing the Meeting 结束会议 Unit 7 After the Conference 会后事务 Unit 8 Making Appointment 订约会 Chapter 7 Human Resources 人力资源 Unit 1 Employment and Interviewing 求职面试 Unit 2 Signing an Employee Contract 签订劳动合同 Unit 3 Staff Training 员工培训 Unit 4 Promotion and Demotion 升职与降职 Unit 5 Personnel Transfer 人事调动 Unit 6 Fire, Quit and Retirement 解雇、辞职与退休 Unit 7 Salary and Bonus 工资与奖金

章节摘录

请注意我们的保险范围只是发票金额的110%。

· The HCC offers a full range of financial and insurance services worldwide . 中国人民保险公司在全球范围内提供全面的金融保险服务。

· We usually insure the goods against All Risks and War Risk for 110% of the invoice value . 我们通常按发票金额110%投保一切险和战争险。

· Our insurance company is a state—operated enterprise enjoying high prestige in settling claims promptly and equitably . 我们的保险公司是国营企业，在及时索赔和公正处理上声誉颇佳。

· For transaction concluded on a CIF basis , we usually effect insurance with the People ' S Insurance Company of China against All Risks . 对于以到岸价成交的生意，我们通常向中国人民保险公司投保一切险。

· Since the premium varies with the extent of insurance , extra premium is for buyer ' S account . 因为保险费率随保险范围而定，额外保险费由买方支付。

· If you desire US to insure against a special risk , an extra premium will have to be charged . 如果你方需要我方投保特殊险，则需要支付额外保险费。

· There are three basic covers , namely , Free from Particular Average , With Particular Average and All Risks . 主要条款有平安险、水渍险和综合险三种。

· Will you please quote your terms for providing the required cover , which should include loading and discharging . 9 敬请报告贵方客户指定的保险收费条件，包括货物装卸费在内。

· Please send US the insurance policy together with your receipt for the premiums paid as soon as possible . 请尽快寄保单及已支付的保险费收据。

· The consignee should apply immediately for survey to the surveying agent or the claim settling agent . 收货人应该立即向验货代理或理赔代理申请货物检验。

· The rates vary with the nature of the goods , the degree of cover desired and the place of destination . 保险费率要根据商品性质、所要投保的范围以及目的地而有所不同。

编辑推荐

情景应用BEC高频词汇 一网打尽职场经典句型 真实再现谈判桌前锋芒 妙语连珠搞定
商务公文 点线面层层递进步步为营

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>