

<<商务英语交际口语>>

图书基本信息

书名：<<商务英语交际口语>>

13位ISBN编号：9787118067316

10位ISBN编号：7118067318

出版时间：2010-4

出版时间：国防工业出版社

作者：时秀梅 编

页数：374

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>

<<商务英语交际口语>>

前言

随着我国对外开放力度的加大,我国经济、贸易等各个方面逐渐融入国际社会及世界经济主体,商贸活动也日益全球化,社会对既熟悉国际商务又熟练掌握英语的高级复合型人才的需求也越来越大。

在这样的大环境下,为了顺应时代发展的潮流,结合多年的实际教学经验,我们编写了《商务英语交际口语 商务交流篇》与《商务英语交际口语 商战实务篇》两册,共60个单元。

每单元包括“文化背景介绍”、“相关词汇及短语”、“精彩句型”、“情景对话”、“注释”、“阅读材料”和“口语练习”等七个部分。

遵循由词汇到句型,由商务交流到商战实务这一循序渐进的过程编排而成。

本书编写本着在各种商务活动下学习和运用英语,了解商务知识和提高交际能力的宗旨和实用、易懂、易练的原则进行编写。

本书内容安排重点如下: (1) 力图涵盖商务英语的各个方面,围绕各种商务情景而发生的口语交流,本书是一本实用的商务英语口语情景大全。

(2) 编写过程中注意介绍系统的业务知识,其内容包括信用证、海关检验等,在学习地道英语口语的同时,补充相关专业知识和提高自身素质和商务工作能力。

(3) 语言难度一致,语言知识和业务内容安排系统,并且有一定频率的重复,有助于掌握和巩固重点内容。

(4) 练习内容丰富,设计精良,有助于帮助掌握所学内容。

(5) 阅读材料丰富,并提供充分的文化背景知识。

<<商务英语交际口语>>

内容概要

《商务英语交际口语：商战实务篇》涵盖商务英语的各个方面，是围绕各种商务情景而发生的口语交流，是一本当之无愧的商务英语口语情景大全。

每单元包括“文化背景介绍”、“相关词汇及短语”、“精彩句型”、“情景对话”、“注释”、“阅读材料”和“口语练习”等七个部分。

遵循由词汇到句型，由商务交流到商战实务这一循序渐进的过程编排而成。

《商务英语交际口语：商战实务篇》编写本着在各种商务活动下学习和运用英语，了解商务知识和提高交际能力的宗旨和实用、易懂、易练的原则进行编写。

《商务英语交际口语：商战实务篇》是为高等院校商务英语专业和国际贸易专业学生编写的口语教材，亦可供非英语专业的学生学习商务英语口语使用，同时也可作为公司、企业英语培训的教材及广大英语爱好者学习商务英语的阅读材料。

<<商务英语交际口语>>

书籍目录

Lesson 1 Establishing Business Relations Lesson 2 Enquiry Lesson 3 Offer Lesson 4 Counter-offer Lesson 5 Reaching An Agreement Lesson 6 Ordering Commodity Lesson 7 Packaging Lesson 8 Quality Lesson 9 Price Lesson 10 Commission Lesson 11 Payment Lesson 12 Letter of Credit Lesson 13 Shipment Lesson 14 Insurance Lesson 15 Agency Lesson 16 Signing a Contract Lesson 17 Commodity Inspection Lesson 18 Return Lesson 19 Claim Lesson 20 Arbitration Lesson 21 Trademark Registration Lesson 22 Trading on Line Lesson 23 Public Relations Lesson 24 Human Resources Lesson 25 Customs Examination Lesson 26 Call for Bids and Bidding Lesson 27 Compensation Trade Lesson 28 Banking Facilities Lesson 29 Accountancy Service Lesson 30 Stocks 附录 商务英语常用缩略语表

<<商务英语交际口语>>

章节摘录

Cultural Background 在国际贸易中，有些交易是通过中间代理商进行的，这就需要向中间商支付一定的酬金，这个酬金可由卖方支付，也可以由买方支付。

如果卖方委托中间商推销商品，则佣金由卖方支付；如果买方委托中间商采购商品，则佣金由买方支付。

在磋商价格条款时，往往会涉及佣金的规定。

货价中是否包含佣金，以及佣金比例的大小，不仅直接影响到商品的价格，而且也影响买卖双方或第三方的经济利益。

我国的外贸专业公司，在代理国内企业进出口业务时，通常由双方签订协议规定代理佣金比率，而对外报价时，佣金率不明示在价格中，这种佣金称之为“暗佣”。

如果在价格条款中，明确表示佣金多少，称为“明佣”。

在我国对外贸易中，主要出现在我国出口企业向国外中间商的报价中。

包含佣金的合同价格，称为含佣价，通常以含佣价乘以佣金率，得出佣金额。

其计算公式为：
$$\text{佣金} = \text{含佣价} \times \text{佣金率} \quad \text{佣金} = \text{含佣价} - \text{净价}$$
 佣金的规定办法：（1）用文字来说明。

如：每公吨200美元CIF纽约包含2%佣金（USD200 per.

M / T CIF New ' York including 2 / 6 Commission）（2）在贸易术语后加注佣金的英文字母C和佣金率或绝对数。

如：每打25美元CFRC2%香港（USD25 / DOZ（ ; FRC2% HK）；每公斤15欧元CIPC3巴黎（EUR15 per KG CIPC3 Paris）。

<<商务英语交际口语>>

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>