

<<随身备商务英语实战语录>>

图书基本信息

书名：<<随身备商务英语实战语录>>

13位ISBN编号：9787119059846

10位ISBN编号：711905984X

出版时间：2009-9

出版时间：外文出版社

作者：（澳）帕特森，（美）罗克特 著

页数：293

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>

## <<随身备商务英语实战语录>>

### 内容概要

“英语国际人”系列丛书已畅销3年。

这期间，不少读者向编辑部反馈，希望拥有一套能随身携带的“国际人”——既有丰厚的内容，又短小精干，价格实惠。

于是，这一套“随身备”应运而生。

这套小丛书有如下特点： 1.小体型。

大库存。

体型小巧可随身携带，同时又汇集海量语汇。

2.对话更典型。

例句更管用。

对话精心创作，反映真实交流。

例句精心遴选，做到句句管用。

几乎每课都有“职场亮点词汇框”。

3.加入对话导引，便于情景检索。

同时，这套小丛书保留了“英语国际人”的一贯传统： 1.英美专业人士原创对话，作者兼通语言教学与交流实际，因此能够细致地传达当下英美国家的世风民情。

2.对话让你置身于原生态的英美生活情景，掌握各种场景下的沟通方式。

3.对话超越“生存口语”的水平，层次丰富，反映真实交流，深入到英美社会生活的细微之处。

4.与一般的口语书比较，有更广泛的交流话题、更丰富的表达方式、更浓厚的交谈趣味，能全面提高学习者的口语水平。

5.全部对话都配有MP3。

美籍专家对话录音。

<<随身备商务英语实战语录>>

书籍目录

PART1 高效团队 1.公司例会 2.布置工作 3.执行紧急任务 4.改进产品 5.检查项目流程 6.改进工作方式 7.重视细节PART2 商务交流 8.商务约会 9.更改约会时间 10.拜访客户 11.介绍公司. 12.介绍新产品 13.介绍服务 14.接待客户 15.招待客户 16.商务晚餐 17.参观工厂 18.道别PART3 成功交易 19.询问商品信息 20.讨价还价 21.付款方式 22.催发货 23.催付款 24.发票 25.质量要求 26.处理投诉 27.控制库存PART4 参加国际展会 28.展前准备 29.介绍产品 30.产品演示 31.寻求代理业务 32.接受订单 33.价格谈判PART5 参加会议PART6 做报告PART7 资金PART8 市场和销售PART9 公共关系PART10 朋友间的交流

<<随身备商务英语实战语录>>

章节摘录

Eric : Good morning, maam. Ginger : Good morning. E : Welcome to our display. Is there anything in particular you are interested in ?

G : Oh, Yes. Could you tell me more about your ceramic files ?

E : Certainly. We are one of Chinas largest ceramic file manufacturers, and we supply our products to over twenty countries. Our tiles feature the latest Italian designs and have a strong reputation for high-end quality. Let me give you a copy of our latest catalog.

G : Oh, thanks. E : As you can see, we have a broad range of sizes, colors, textures and finishes, for both commercial and residential needs. We also have all the tools necessary for tiling as well as accessories. Are you interested in any particular products ?

G : Well, I am looking for information about environmentally-friendly ceramic products. E : Yes, thats very important. We strive to be a model of environmental conservation in this industry, and we set a high bar for ourselves.

艾里克：早上好，女士。

琴：早上好。

艾：欢迎来到我们的展台。

您有什么特别感兴趣的吗？

琴：哦，是的。

能详细介绍一下你们的陶瓷地砖吗？

艾：当然。

我们是中国最大的瓷砖厂商之一，产品畅销20多个国家。

我们的地砖采用最新款的意大利设计，质量信誉良好。

这是我们最新的一期产品目录。

琴：谢谢。

艾：看，我们的产品包括各种尺寸、色彩、纹理和表面处理，既有商用也有家用。

我们还有各种安装工具和配件。

您对哪项产品感兴趣呢？

琴：哦，我想知道环保地砖方面的信息。

艾：当然，这个很重要。

我们努力成为这个行业的环保模范。

<<随身备商务英语实战语录>>

编辑推荐

《随身备商务英语实战语录》一日不可离，学习、查阅、随叫随到。  
精挑细选，70个典型商务情景，900多条高频例句。  
最酷英语，英美作者原创对话，美籍专家对话录音。  
小体型，大库存！  
体型小巧可随身携带，900条高频例句，80篇精彩对话，70个典型商务情景。  
真职场，真英语！  
对话宛如实景再现，反映真实交流，灌输地道英语，启迪职场智慧。  
典型场景，超值例句！  
精选典型商务情景，汇集亮点词汇。  
例句专门遴选，条条管用。  
最酷作者，最棒录音！  
英美专业人士原创对话，美籍专家对话录音。

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>