

<<赢在美国>>

图书基本信息

书名：<<赢在美国>>

13位ISBN编号：9787119062624

10位ISBN编号：711906262X

出版时间：2010-3

出版时间：外文出版社

作者：（美）海根 著

页数：195

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>

## &lt;&lt;赢在美国&gt;&gt;

## 前言

当越来越多的外国企业随着中国加入世贸组织的契机参与到中国市场竞争中时，一些具有远见的中国企业也开始开拓国际市场，转移市场竞争环境，寻找新的商机。

美国——这一头号经济大国，无疑也成了企业家们跃跃欲试的理想之地。

然而，当地的法律政策、开办企业的流程以及语言的障碍无疑成了企业家或是商人们进军美国市场的拦路虎。

本书编写的宗旨就在于此。

为了帮助企业家们了解在美国开办企业的政策法规以及一些捷径，以及在美国经商应注意的文化差异，我们特地邀请来自美国北卡罗来纳州的Jonathan Haagen先生撰写本书。

Jonathan Haagen先生曾为各大报社撰写财经报道。

也曾在美国自己开公司，现在中国创办了自己的公司，相信他的职业和经历一定能给您不少实际的经验。

本教材从公司注册开始，讲述了一个完整的案例，涉及到注册、开账户、银行贷款、租办公室、申请进出口许可、建立网站等环节，既生动形象，又面面俱到。

不仅如此，本书还将主人公定位为中国的服装生产商，代表了中国出口最多的行业之一。

中国的企业家或商人在海外市场谋求发展，语言和商经缺一不可。

本书一切以读者的需求出发，把语言和经商两者有效地结合起来学，实用而又全面。

本书体例 1.Pre-learning预热：对本单元所要讲到的经商环节作经验剖析以及本课所学重点语言表达进行预热。

2. Episode剧情：具体的案例情节。

3. universal sentence Pattern万变句型：总结提炼本课所学到的一些句型，便于读者根据实际情况以不变应万变。

4. Useful Words and Phrases实用表达：对本课重点学习的语言表达进行补充，以满足读者多方位、深层次的需要。

5. Exercises练习：练习本课学习到的词汇和语言表达。

6. Answers答案：对课后的练习给出了参考答案。

7. Chinese version译文：为了便于读者理解，本书对剧情部分给出了中文翻译。

本书特色 1. 贴近实际、生动有趣：本书通过一个完整的案例展示了在美国经商所要经历的程序以及每一个程序所要用的语言表达。

撇掉了呆板枯燥的理论讲解，也避免了与实际商务需求不太相符的纯语言学习。

2. 口语地道、简单易学：本书来自北美的作者，展示了真实的美国商人的对话，口语化强，语言简单易学。

3. 内容丰富、辅导性强：本书设置了预热、剧情、万变句型、实用表达等多个板块，内容丰富，帮助读者彻底了解和掌握本环节所要用的语言表达。

除此之外，本书还配有注释和翻译，有很强的辅导性，方便读者自学。

## <<赢在美国>>

### 内容概要

本教材从公司注册开始，讲述了一个完整的案例，涉及到注册、开账户、银行贷款、租办公室、申请进出口许可、建立网站等环节，既生动形象，又面面俱到。

不仅如此，本书还将主人公定位为中国的服装生产商，代表了中国出口最多的行业之一。

中国的企业家或商人在海外市场谋求发展，语言和商经缺一不可。

本书一切以读者的需求出发，把语言和经商两者有效地结合起来学，实用而又全面，全书共25章，每一章均包括7个板块：预热，剧情，万变句型，实用表达，练习，答案以及译文。

## 作者简介

海根，美国籍记者及商人，现居住于北京。

毕业于卫斯理大学并获得荣誉学位，随后进入杜克大学法学院继续攻读中国证券法。

Jonathan Haagen为《经济学人智库》《机构投资者》《中国外经贸》《中国日报》《远东经济评论》等多家杂志供稿，同时也为《北京生活指南（2008—2009年度）》撰写商业及工作章节。

2008年，他创办了American College English，为欲进入美国大学深造的中国人提供考前咨询、考试准备等服务，此外还面向中国学生开设商务英语课程。

书籍目录

Chapter 1 Liu Zhiyuan Registers His Company  
Chapter 2 Liu Zhiyuan Applies for a Business Account  
Chapter 3 Liu Zhiyuan Applies for a Bank Loan  
Chapter 4 Liu Zhiyuan Rents an Office  
Chapter 5 Liu Zhiyuan Applies for an Import Permit  
Chapter 6 Liu Zhiyuan Contracts a Web Designer to Build His Company's Website  
Chapter 7 Liu Zhiyuan Interviews a Potential Employee  
Chapter 8 Liu Zhiyuan Interviews Potential Retailers  
Chapter 9 Liu Zhiyuan Rewards an Excellent Employee  
Chapter 10 Liu Zhiyuan Motivates an Employee Whose Performance Has Faltered  
Chapter 11 Liu Zhiyuan Interviews a Potential Logistics Partner  
Chapter 12 Liu Zhiyuan Plays a Round of Golf with Clients  
Chapter 13 Liu Zhiyuan Develops a Marketing Campaign  
Chapter 14 Liu Zhiyuan Advertises a Sales Promotion  
Chapter 15 Liu Zhiyuan Conducts a Market Survey  
Chapter 16 Liu Zhiyuan Makes a Sales Call  
Chapter 17 Liu Zhiyuan Gives a Tour of His Factory  
Chapter 18 Liu Zhiyuan Receives a Client and Explains His Product Line  
Chapter 19 Liu Zhiyuan Signs a Contract with a Client  
Chapter 20 Liu Zhiyuan Gives a Presentation at an Exhibition  
Chapter 21 Liu Zhiyuan Handles a Customer Complaint  
Chapter 22 Liu Zhiyuan Pays His Company's Taxes  
Chapter 23 Liu Zhiyuan Processes Business for Another Company  
Chapter 24 Liu Zhiyuan Deals with Customs Officials  
Chapter 25 Liu Zhiyuan Presents Orient Fashions to Venture Capitalists  
Answers  
Chinese Version

## 章节摘录

Many different types of companies need to successfully manage their supply chains. This means getting a good logistics team or a partner to handle logistics for your company. Finding the right person, who really knows how to prioritize and solve problems, will be vital to your company's success. You have already learned how to interview job applicants effectively, but you also need to know how to attract the right type of applicant in the first place. Learning how to draft an attractive classified ad will be crucial for this. You will want to remember a few key things when you are looking for a logistics manager. First, you need to think about what qualities make a good candidate. However, don't be too stringent. Do you really need someone with 5-10 years experience? Be careful that you don't eliminate someone really good just because you are too stubborn. You also want to attract the interest of really talented people, which means that you will need to impress them. There are many ways to do this, but the most common are to offer an attractive salary and benefits, or offer a chance to do interesting work in a job where there is room for advancement. Try using some of the following sentences in describing the job. ....

<<赢在美国>>

编辑推荐

《赢在美国：赛诺沃商务英语（附光盘1张）》特约来自美国的北卡罗来纳州的JonathanHaagen先生撰写，他曾为美各大报社撰写财经报道，也曾在美国自己开公司，现在在中国创办了自己的公司，相信他的职业和经历一定能为能为读者带来最有用的信息。

《赢在美国:赛诺沃商务英语(附光盘1张)》从公司注册开始，讲述了一个完整的案例，涉及到注册、开账户、银行贷款、租办公室、申请进出口许可、建立网站等环节，既生动形象，又面面俱到。

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>