

<<大学商务英语谈判教程>>

图书基本信息

书名：<<大学商务英语谈判教程>>

13位ISBN编号：9787309045482

10位ISBN编号：7309045483

出版时间：2005-9

出版时间：复旦大学出版社

作者：黄庐进

页数：212

字数：252000

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>

<<大学商务英语谈判教程>>

内容概要

《大学商务英语谈判教程》集商务谈判的基本概念、理论知识及实践技巧为一体讲授，涉及到商务活动的各大环节。

全书分两大部分，共16章，主体结构是每一课均分为理论篇和实践篇。

理论篇为商务谈判的理论及技巧选读，并通过提出问题检验学生的理解程度。

实践篇为谈判对话操练，并配有紧扣课文内容的详细注释，以便学生们掌握谈判技巧和实务知识。

同时，结合课文中所学到的知识，配以情景谈判练习。

每课最后的Negotiation Tips（谈判小贴士）将对学生今后的国际商务谈判会起到指导作用。

<<大学商务英语谈判教程>>

书籍目录

Contents UnitOne Lesson One Introduction Lesson Two Reception Lesson Three Visiting A Factory Lesson Four Exhibition Lesson Five Exhibition Lesson Six Marketing Lesson Seven Marketing Lesson Eight Logistics UnitTwo Lesson One Establishing Business Relations Lesson Two Enquiries and Replies Lesson Three Offers and Counter-Offers Lesson Four Terms ofPayment Lesson Five Packing Lesson Six Shipping Lesson Seven Insurance Lesson Eight Complaints , Disputes and Claims 参考文献

<<大学商务英语谈判教程>>

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>