

<<新贸易书信宝典>>

图书基本信息

书名：<<新贸易书信宝典>>

13位ISBN编号：9787500111146

10位ISBN编号：7500111142

出版时间：2003-9

出版时间：中国对外翻译出版公司

作者：林叙仪

页数：317

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>

<<新贸易书信宝典>>

内容概要

日新月异的交通事业，真正实现了四海一家的理想，其中受到最直接影响的莫如商业。现在各国的商业活动形式，绝少闭关自守，自给自足，否则无异自绝财富、进步于门外。在国际贸易蓬勃发展的今天，商业书信的重要性与旧时的已不可同日语。许多在工作中必须接触这门学问的人，时有殚精竭虑之苦。

《新贸易书信宝典》摒除书信刻板、八股的恶习，适当表现简洁有力、庄重有礼的基本原则。

从开发交易对象函到社交函的十章精编内容中，设定了各种状况的书信写法。

纳入所有贸易常用字词、短语、术语，保证让您轻松书写，收效宏伟。

每一章附一页说明，每封信开头有一段荐言；末尾有举一反三之栏目，循序带您走进贸易实务的领域，在不知不觉中就学到一身专业知识，实为商业界人士及主管、秘书、职员必备之工具书。

<<新贸易书信宝典>>

书籍目录

第一章 开发交易对象函 寻找交易对象 1 提议建立交易关系 2 向化学药品杂志上刊载的公司寻求交易 3 希望进口外国食品 4 委托介绍代理商 5 向商会推荐的公司寻求建立交易关系 6 申请任命为代理商 7 联络任命代理商事宜 8 确认代理契约的条件 9 谢绝要求代理权的提议 10 介绍可资领带的交易对象 信用调查 1 请示信用备询处 2 出示信用备询处 3 向备询银行查询 4 答复信用询问 5 对信用调查做不利的答复 6 抱歉无法提供明确见解 推销 1 推销男装 2 通知新型电子烤箱上市 3 询问未订购的理由 4 利用扩充工厂的机会销售照相机 5 劝诱购买畅销品 6 通知价格改订 7 介绍新车 第二章 询价函 一切交易的开端——询价 1 看到广告而请示报价 2 订购商展物品 3 欲购服装展示会之服装 4 应顾客要求函请报价 5 答复对商展有兴趣的顾客 6 应分公司要求而询价 7 请示代理商报价 8 不满供应商而请示迅速报价 9 扩充门市部时请示估价 10 要求与买方样品同品质的货品 第三章 询价回复函 正确迅速地答复…… 第四章 报价函 第五章 交涉函 第六章 订购函 第七章 付款函 第八章 装运函 第九章 索赔函 第十章 社交函

<<新贸易书信宝典>>

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>