

<<实用英语谈生意>>

图书基本信息

书名：<<实用英语谈生意>>

13位ISBN编号：9787506420976

10位ISBN编号：750642097X

出版时间：2001-10

出版时间：中国纺织出版社

作者：梭伦 编

页数：423

字数：270000

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>

## <<实用英语谈生意>>

### 前言

随着经济全球化的发展，国际间的商务活动日渐频繁。

绝大部分的涉外生意都需要用英语进行交流与谈判。

那么，一项涉外商业交易需要考虑哪些内容如何用英语谈好一笔生意呢 《实用英语谈生意》立足于实用性，突出典型性，力求向读者展示生意场上最地道、最准确、最生动的英语表达方式。

其中不仅有面对面的谈判，也有电话交流，另外还包括从开始到结束整个谈判过程中可能涉及的招呼、问候、致谢及回复等各种礼仪用语。

本书内容详尽、编排合理。

每章由实况对话、词汇扩展、常用句型百宝箱、知识小结四个版块组成。

实况对话——从对话中，不仅可以感受到唇枪舌剑中不见硝烟的智慧角斗，还可领略到攻守有度、以退为进、适时暂停的策略与智慧。

词汇扩展——详细讲解生意场上常用的主体词汇，有单词，有短语，比较关键，应该熟记。

常用句型百宝箱——相关场景中所涉及的最典型句子，将其整合、归纳，便于读者学习使用。

知识小结——将每章相关内容进行回顾，有利于温故知新，举一反三，活学活用。

## <<实用英语谈生意>>

### 内容概要

谈判犹如智斗，要有攻有守，讲究策略，进退有度，步步为营，方能取得最后的胜利。为此，本书分别在第三、第五、第七、第八四个章节中增加了“如何准备一场谈判”、“侃价的战略与战术”、“谈判技巧总结”、“赢得谈判”四项内容，以期为读者提供商业谈判技巧方面的知识，帮助各位获得最终的成功。

作为读者的您，或许是一位商人，需要与外商开展合作业务；或许是一名求职者，欲到餐企谋一份职业；或许是一名学生，正算涉猎国际商业谈判的知识。好吧，翻开您手中的这本书，仔细研读吧，您定会“不虚此读”。书中若有错误的地方，请读者多提宝贵意见。

<<实用英语谈生意>>

书籍目录

第一章：商业约公第二章：与客户见面的礼节第三章：询盘、报盘与还盘第四章：计论产品第五章；  
计价还价第六章；付款条件第七章：签订合同第八章：下订单与接订单第九章：包装与运输第十章：  
交货与装船第十一章：佣金与折扣第十二章：保险与商检第十三章：索赔与仲裁第十四章：代理、投  
标及补偿贸易附录一：世界部分国家货币名称附录二；常用商业英文数字主要参考文献

## &lt;&lt;实用英语谈生意&gt;&gt;

## 章节摘录

所以说，L / C给卖家提供了一个可靠的帐房，卖家利用L / C基本上可以跟世界上的任何买家做生意。

他不管这个买家认识不认识，守不守信用，也不管这个买家所在的地方有无外汇管制及政治是否稳定，甚至不管这个买家是否会马上倒闭等。

反正他相信的是银行，用L / C去结汇，银行必须支付。

对买家的好处则是货运出来后他才付钱。

只要双方诚实地做生意，买家不会冒多大风险。

因为至少是卖家已经真把货付运了，拿到了已装船提单（B / L），而且其中的数量、日期及表面状况与买卖合同是一致的。

不像邮购的方式，买家付了款后，连个单证也拿不到，买家也吃不准货到底邮寄出去与否。

现在有了L / C，买家看到合约的所有条件都已达到，他才经银行放钱。

当然，买家还可在L / C里规定这个航次他们所需要的其它文件。

各种贸易有各种不同的文件要求，如果是进口食品，买家就可能要检验报告，这可在L / C里写明，写上去后，银行就要根据整套文件来结汇。

这样，买家拿到整套文件，就可等着拿货了，以后报关、缴税等进口手续也就好办了。

买家也可根据L / C要求银行给予信贷资助。

国际上的买卖动辄几百万美元，而且费用很高。

要人立即掏钱出来做成买卖的话，即使是大公司也会造成资金紧张，这样经常就靠银行贷款。

尤其是有些弱小的公司，自己没有足够的实力做大的买卖，但与他相熟的银行往往会给予支持。

买家开L / C，只要买家买的货价值在若干限额以内，就可以到相熟银行去开L / C，而不需要别的特别担保。

银行通过L / C这种做法，使买家不用钱或用很少的钱也可以去做较大的买卖，可以开400万美元的L / C买这票货。

如果等货到目的港买家才给钱，卖家往往不同意，即使同意，买家也吃不消，拿出400万元的担保（保证货到卸港就付款）也不是那么简单的，而400万元的L / C就反而会容易开到。

总有一天买家还是要用400万美元去换回单证的，可那是几个月后的事了。

船到目的港都需一段时间，其间会产生很多第二买卖——买家可以整票转或分批卖掉这票货，取得货款，自然不愁换不回单证了。

## <<实用英语谈生意>>

### 编辑推荐

随着经济全球化的发展，国际间的商务活动日渐频繁。  
绝大部分的涉外生意都需要用英语进行交流与谈判。

立足于实用性，突出典型性，力求向读者展示生意场上最地道、最准确、最生动的英语表达方式

。面对面的谈判，也有电话交流，另外还包括从开始到结束整个谈判过程中可能涉及的招呼、问候、致谢及回复等各种礼仪用语。

<<实用英语谈生意>>

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>