

<<现代商务英语应用文>>

图书基本信息

书名：<<现代商务英语应用文>>

13位ISBN编号：9787508469690

10位ISBN编号：7508469690

出版时间：2010-1

出版时间：水利水电出版社

作者：熊昌英，林丽娟 主编

页数：335

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>

## <<现代商务英语应用文>>

### 前言

随着我国加入WTO和经济的迅猛发展，以及2008年奥运会的胜利举办，我国与外界的联系日益频繁。

众所周知，商务活动是当今社会必不可少的一个环节，而语言更是这一环节的重中之重，其中书信往来，参观访问和贸易谈判是商务活动的主要形式。

为了更有效地进行这些活动，我们的商务工作者。

特别是以商务为专业的大专院校的学生必须熟练掌握商务活动过程中的各种应用文，丰富我们的语言知识，提高熟练对答能力和反应能力。

在工作中可以左右逢源，灵活运用，取得主动权。

本书的重点是商务函电，全书一共二十章。

全书是按照各个商务活动环节的程序编写的，从建立贸易关系到索赔、签约；既选编了许多具有代表性的应用文及常用套语，又有电传的实例及常见词语。

本书具有以下特点：  
1.教科书+参考书：本书不仅教你如何写各类函电，更重要的是提供了大量的范文，供自学、参照和模仿，甚至可以套用，马上派上用场。

2.抄抄改改学会应用文：工作中、考试中碰到应用文不知如何下笔时，这本书是你随身的老师。

3.学习、工作的案头宝典：全书内容的编排原则是根据《大学英语教学要求》制定的，内容涉及商务行业的各个方面，实用价值高。

4.句型多样，实例丰富。

现学现用。

由于我们的水平所限，本书中难免会有不足之处，敬请专家和读者给予批评指正。

我国外交、外贸战线的形势发展迅猛。

有关应用英语方面的新情况、新材料层出不穷，需待以后搜集整理，以增编的形式与读者见面。

## <<现代商务英语应用文>>

### 内容概要

本书重点介绍现代商务英语应用文的写作原则和写作技巧,以及外贸业务洽谈活动的操作技巧,按照建立业务关系、资信调查、询盘与答复、报盘与还盘、签订合约、支付、包装、运输、保险、索赔、代理等业务环节编写。

精选各类实用商务信函实例,内容详尽,涉及面广,实用性强,语言规范,体现了知识性、实用性、技能性、针对性的有机结合,并配有形式多样的习题训练,重在培养学习者运用商务英语的实际应用能力。

本书以实用性为准则,以读者在实践中能学以致用为目的,可满足不同层次、不同背景读者的需要。

本书既可供商务英语、国际贸易等专业的学生作为教材使用,更可供从事这些工作的人士作为日常工作的辅助参考书。

<<现代商务英语应用文>>

书籍目录

前言第一章 商务信函的基本概念和格式第二章 建立贸易关系第三章 询价第四章 报盘、还盘、接受第五章 订单第六章 保险第七章 装运第八章 支付第九章 签约与履约第十章 抱怨及贸易纠纷第十一章 索赔第十二章 代理第十三章 寄售第十四章 投标和易货第十五章 提供服务第十六章 合资第十七章 展销第十八章 商标第十九章 商品说明第二十章 国际电传

## &lt;&lt;现代商务英语应用文&gt;&gt;

## 章节摘录

第二章 建立贸易关系 业务关系的建立，是交易开始和发展的基础。要扩大业务，就必须在巩固发展已有的业务关系的基础上，不断物色新的贸易对象，不断更新业务关系。

建立业务关系的方法大体上分为两种：一是派代表到有关市场或国家地区去物色对象，直接建立联系；二是通过宣传品（如广告、业务公函等）或书信往来建立联系。无论采用哪种方法，或是两者交替使用，都必须事先做好调查研究，才能有的放矢，收到一定的实效。

在开拓新市场、物色新的贸易对象之前，应对市场情况进行调查，看看是否有发展前途。市场情况调查，一般着重下列几点：该市场的商业习惯，海关条例，特别是习惯做法和付款条件；进出口机构及其国内商业联络途径；市场购买力，消费者的兴趣、爱好；同类商品的竞争情况；贸易制度，着重关税制度和进出口管制条例；港口条件、地理，社会、政治情况，等等。

新的贸易对象的名称、地址，一般可从以下几个来源获得：海外关系、代理商、推销小组（代表）的推荐；关于现有往来及信用好的客户的介绍资料；关于贸易促进会和国外商会的介绍资料；关于驻外使馆（商务处、领事馆）的介绍资料；有关专业的报刊、杂志、广告；公开发行的行业名录等。

在与新的贸易对象联系之前，应对该对象进行信用调查（又称资信调查），了解该对象的如下情况：资金情况（Capital, Financial Condition），如资本额大小，财务收支情况，债权债务情况，固定资产等。

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>