

<<商务英语口语900主题>>

图书基本信息

书名：<<商务英语口语900主题>>

13位ISBN编号：9787561149614

10位ISBN编号：7561149611

出版时间：2009-10

出版时间：大连理工大学出版社

作者：卢欣

页数：271

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>

## <<商务英语口语900主题>>

### 前言

商务英语口语是英语口语与商业实务相结合的产物，要求既通英语，又谙商务。因此，一本全面收纳各种商务情景的双语口语教材，能够帮助习练者尽快掌握这一技能。

本书设计了900个商务主题，涵盖面广，实用性强，内容充实，语言规范，与时俱进。全书分为三大部分：第一部分“唇枪舌剑”，帮您操练商务谈判口语，使您在谈判桌上妙语连珠，百战不殆；第二部分“运筹帷幄”，助您用流利的英语驾驭各种商务事件，使您在商场中步步为营，决胜千里；第三部分“身临其境”，带您以地道的行话亲临主要商务辅助处所，使您在其问得心应手、游刃有余。

本书的最大特点就是全面、实用而朴素，900个商务主题为您备足了商务英语的口语语料。当然，“金无足赤”，疏漏之处在所难免，诚请读者批评指正。

## <<商务英语口语900主题>>

### 内容概要

《商务英语口语900主题》设计了900个商务主题，涵盖面广，实用性强，内容充实，语言规范，与时俱进。

全书分为三大部分：第一部分“唇枪舌剑”，帮您操练商务谈判口语，使您在谈判桌上妙语连珠，百战不殆；第二部分“运筹帷幄”，助您用流利的英语驾驭各种商务事件，使您在商场中步步为营，决胜千里；第三部分“身临其境”，带您以地道的行话亲临主要商务辅助处所，使您在其问得心应手、游刃有余。

《商务英语口语900主题》的最大特点就是全面、实用而朴素，900个商务主题为您备足了商务英语的口语语料。

当然，“金无足赤”，疏漏之处在所难免，诚请读者批评指正。

## &lt;&lt;商务英语口语900主题&gt;&gt;

## 书籍目录

第一篇 谈判程序与技1 寒暄小叙2 言归正传3 明确问题4 暂且到此5 午餐休息6 恢复谈判7 完成谈判8 意见一致9 意见相左10 部分同意11 暂无定论12 谈判建议13 折中办法14 妥协让步15 单方让步16 球踢对方17 威胁施压18 强硬路线19 抢占先机20 我行我素21 提出要求22 无能为力23 强烈抗议24 据理力争25 应对失控26 达成谅解27 商定仲裁28 草拟合同29 条款质询30 保留条款31 签订合同32 合作回顾33 合作展望

第二篇 贸易洽谈34 建立贸易联系35 公司介绍36 资信状况37 老字号38 业务范围39 介绍销售情况40 介绍发展趋势41 感兴趣与否42 询盘43 报价方式44 发实盘45 发虚盘(以最后确认为准)46 发虚盘(以货未售出为准)47 发虚盘(以先售为准)48 发虚盘(如有变化不另行通知)49 发盘有效期50 商品品质51 品质证书52 商品数量53 试订量54 购一次装运数量55 最少订量56 最大订量57 追加订量58 认为价格过高59 不能脱离质量谈价格60 要求减价61 小让步大交易62 买得越多价格越低63 拒绝降价64 触底反弹65 要求其他补偿66 同意降价67 各让一半68 卖方调高价格69 洽谈佣金70 洽谈折扣71 浮动折扣72 电汇付款73 凭单付现74 提前付款75 信用证付款76 信用证有效期77 信用证开证日期78 托收付款(承兑交单)79 托收付款(付款交单)80 一半信用证一半付款交单81 60%光票信用证40%即期付款交单60%82 分期付款83 结算货币84 包装85 防潮/防水包装86 防震包装87 包装数量88 野蛮装卸89 运输标志(唛头)90 航空运输91 海洋运输92 铁路运输93 公路运输94 集装箱运输95 20英尺标准箱96 多式联运97 联运的弊端98 商定交货日期99 积压订单100 即装101 分批装运102 一批装运103 分三批等额装运104 装货港105 卸货港106 任意目的港107 租船108 订舱109 同意转船109 拒绝转船111 装运须知112 装运通知113 船运公司114 运输费用115 保险险别116 投保117 商品检验118 无条件接受119 有条件接受120 拒绝121 交易达成122 订货123 无货可供124 可供替代品125 开立信用证126 开证要求127 催开信用证128 信用证展期129 修改信用证130 提前装运131 催促装运132 缮制单据133 索款134 付款135 催付136 包装不当137 货物有损毁138 货物错发139 质量低劣140 与样品不符141 短交142 超交143 迟交144 要求索赔145 同意赔偿146 折价或换货147 退款148 弥补短交数量149 拒绝赔偿150 证据不足151 查后再定152 与保险方交涉153 责任在船方

第三篇 代理谈判第四篇 其他谈判第五篇 公共关系第六篇 市场营销第七篇 客户服务第八篇 商务会议第九篇 商务电话第十篇 战略战术第十一篇 职场拾贝第十二篇 面试集锦第十三篇 商务文化第十四篇 在银行第十五篇 在工厂第十六篇 在海关第十七篇 在酒店第十八篇 交易会第十九篇 乘坐航班第二十篇 乘坐火车

<<商务英语口语900主题>>

章节摘录

A:How can I apply if I want to have a credit card? B:What is your income status, sir? A:About \$1,500 per month. B:OK. Now please fill in the form and submit it to any branches with a copy of your salary statement, ID card and your bank statements or passbook records of your major accounts for the last three months.

A:Can I use the credit card abroad? B:Surely. Visa and MasterCard are accepted at over to million establishments in more than 200 countries around the world. Its both safe and convenient using the credit card. You just have to be sure to pay the full amount every month. A：如果我想办一张信用卡，怎么申请？

B：先生，您的收入状况怎样？ A：每月收入1500美元左右。

B：好的，现在请填写这张表，然后同收入证明、身份证以及您近1=个月的银行账户往来记录的复印件一起提交给任何一家分行即可办理。

A：我可以在国外使用信用卡吗？ B：当然可以。

全世界200多个国家的1000多万网点都接受维萨卡和万事达卡。

用信用卡既安全又方便。

您只要保证按月将钱付清即可。

A:The credit card gives you a loan for a period of time. B:Yes, I can overdraft with a credit card. Are there any other benefits? A: Of course. Every time you use your card, you will accumulate points towards an array of attractive merchandising items and annual fee reductions. B:Thats good. A：信用卡可以使您获得一定

期限的贷款。

B：对，我可以用信用\*透支。

还有其他好处吗？ A：当然。

您每次凭卡签账，便可获得积分选购多种精品，或可用作减免年费。

B：这很不错。

<<商务英语口语900主题>>

编辑推荐

商务英语口语是英语口语与商业实务相结合的产物，要求从业者既通英语又谙商务，《商务英语口语900主题》是一本全面收纳各种商务情景的双语口语教材，能够帮助读者尽快掌握这一技能。

900个商务主题为您备足了商务英语的口语语料，让您赢在商场！

<<商务英语口语900主题>>

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>