

<<市场营销英语口语>>

图书基本信息

书名：<<市场营销英语口语>>

13位ISBN编号：9787561158692

10位ISBN编号：7561158696

出版时间：2011-1

出版时间：大连理工大学

作者：浩瀚//钟乐平

页数：387

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>

## <<市场营销英语口语>>

### 内容概要

精选184个专业主题，涵盖最新市场营销英语情景的方方面面；再现工作中最常用的地道表达方式，例句、对话、短剧扮演，最真实体验式学习本书每单元包括以下三层，层层递进，让您在领悟营销英语的同时，打造您的营销竞争力。

**第一层 熟读2分钟** 列举了相关主题下各种市场营销工作中常用的表达方式，所选例句准确规范、浅显易懂、学习轻松，并能让你举一反三、随心所欲地进行表达。

**第二层 一边听一边练** 精选了每个主题情景下的常用对话，将市场营销中经常遇到的对话一并囊括，为您提供提高英语口语水平的便捷途径。

**第三层 情景短剧扮演** 提供了一组最常用的市场营销情景对话，您可以通过最贴近实际的场景会话，体会说话的真切氛围，每天反复练习，从而达到脱口而出的境界。

三个层次内容丰富，每个层次从不同的角度给读者展现素材，教给读者不同的学习口语的方法，给读者不同的学习体验。

就像一杯多滋多味的鸡尾酒(cocktail)，每个层次各不相同。

鸡尾酒 ( cocktail)越品越有味道，越喝越有激情，使你越学越有兴趣。

打开鸡尾酒，开始品尝吧！

## <<市场营销英语口语>>

### 作者简介

浩瀚（笔名）

原名李洪涛，34岁破格晋升为高级职称。

导演了六部电视教学专题片，均荣获省部级一等奖。

他自幼爱好绘画、朗诵、收藏等。

?

现主持北京浩瀚英语研究所工作，专门从事英语工具书、教辅书及大众英语指导书的策划、编稿和出版工作。

十五年来，姑研究所已在科学出版社、外文出版社、石油工业出版社、大连理工大学出版社、机械工业出版社、上海科学普及出版社等全国五十多家出版社出版英文著作800余种，有的书印数多达15万余册。

?

其主要代表作有：《英汉广播电影电视电教词典》、《英语写作双向速查词典》；

《英汉多功能双解词典》、《流畅英语口语》、《英语口语一语千说》、《敢说英语》系列30种、《英语900句》系列20种、《365英语》系列等。

## &lt;&lt;市场营销英语口语&gt;&gt;

## 书籍目录

Part 1 Marketing Strategies 营销策略 Unit 1 市场环境 Market Environment Unit 2 全球营销 Global Marketing Unit 3 市场开发 Market Development Unit 4 产品定位 Product Orientation Unit 5 定价策略 Pricing Strategies Unit 6 营销计划 Marketing Plans Unit 7 营销手段 Marketing Methods Unit 8 新闻发布 Press Release Unit 9 接受采访 Being Interviewed Unit 10 会见客户 Meeting Clients Unit 11 竞争对手 Competitors Unit 12 公共关系 Public Relations Unit 13 营销管理 Marketing Management

Part 2 Market Researches 市场调研 Unit 14 调研方法 Researching Methods Unit 15 信息来源 Sources of Information Unit 16 关于价格 Prices Unit 17 使用人群 Users Unit 18 售后调查 After-sale Researches Unit 19 网购利弊 Advantages and Disadvantages of Online Shopping Unit 20 结果分析 Results Analysis

Part 3 Advertisement Marketing 广告营销 Unit 21 广告谈判 Advertising Negotiation Unit 23 杂志广告 Magazine Advertisements Unit 24 网络广告 Network Advertisements Unit 25 报纸广告 Newspaper Advertisements Unit 26 媒体组合 Media Mix Unit 27 广告效果 Advertising Effects

Part 4 Exhibition Marketing 展会营销 Unit 28 收集信息 Gathering Information Unit 29 预订展位 Booking Booths Unit 30 展前准备 Preparations Unit 31 热情问候 Warm Greeting Unit 32 产品介绍 Product Introduction Unit 33 产品卖点 Selling Points Unit 34 样品展示 Samples Showing Unit 35 索要名片 Asking for Cards Unit 36 联系客户 Contacting Prospects Unit 37 会见更改 Meeting Changed Unit 38 会见取消 Meeting Cancelled Unit 39 如约拜访 Visiting by Appointment Unit 40 未约拜访 Visiting without Appointment Unit 41 催下订单 Asking for Orders

Part 5 Telemarketing 电话营销 Unit 42 寻找对象 Looking for Target Clients Unit 43 电话留言 Leaving Messages Unit 44 线路故障 Bad Connection Unit 45 打错电话 Dialing Wrong Numbers Unit 46 约定通话 Making Appointments Unit 47 潜在客户 Potential Clients Unit 48 电话跟踪 Follow-up Calls

Part 6 International Trade Marketing 外贸营销 Unit 49 订购货物 Making Orders Unit 50 报盘还盘 Offers & Counter-Offers Unit 51 不变价格 Fixed Prices Unit 52 产品折扣 Discounts Unit 53 交货日期 Delivery Time Unit 54 质量保证 Quality Assurance Unit 55 基本险别 Basic Risks Unit 56 货物保险 Cargo Insurance Unit 57 付款条件 Payment Term Unit 58 产品包装 Product Packings Unit 59 装运方式 Shipment Unit 60 运输方式 Transportation Unit 61 准备合同 Drawing up Agreements Unit 62 合同条款 Terms of Contracts Unit 63 商务仲裁 Arbitration Unit 64 合同修改 Revising Contracts Unit 65 合同签订 Signing Contracts Unit 66 质量检验 Inspection Unit 67 投诉索赔 Complaints and Claims Unit 68 表示歉意 Saying Sorry Unit 69 表示歉意 Saying Sorry Unit 70 安排补救 Arranging Remedies Unit 71 催款催证 Reminder Unit 72 代理销售 Agents Unit 73 代理佣金 Commission Unit 74 补偿贸易 Compensation Trade Unit 75 加工贸易 Processing Trade Unit 76 易货贸易 Barter Transaction

Part 7 Receiving Clients 接待来访 Unit 77 迎访计划 Making Plans Unit 78 机场迎接 Meeting at Airport Unit 79 自我介绍 Self-introduction Unit 80 见面问候 Greeting Unit 81 轻松寒暄 Chatting Unit 82 行程安排 Schedules Unit 83 介绍公司 Introducing Company Unit 84 介绍领导 Introducing Boss Unit 85 介绍同事 Introducing Colleagues Unit 86 参观公司 Showing Around Unit 87 了解需求 Asking for Requirements Unit 88 建立关系 Establishing Relations Unit 89 开始谈判 Starting Negotiations Unit 90 中断谈判 Breaking off Unit 91 谈判结束 Negotiation Conclusion Unit 92 降低价格 Cutting Prices Unit 93 新报价单 New Price Lists Unit 94 用餐招待 Banquets Unit 95 餐桌祝酒 Toasting Unit 96 观光招待 Sightseeing Unit 97 欣赏戏剧 Go to Theaters Unit 98 送别客户 Seeing off Unit 99 表示感谢 Thanks Unit 100 保持联系 Keeping in Touch Unit 101 礼尚往来 Giving Gifts

Part 8 Store Sales 商场销售 Unit 102 询问需求 Asking about Needs Unit 103 讨价还价 Bargaining Unit 104 暂时缺货 Out of Stock Unit 105 帮助试穿 Trying on Unit 106 促销优惠 Promotions Unit 107 禁止退货 No Return Unit 108 支付方式 Payment Methods Unit 109 感谢道别 Farewell Unit 110 顾客换购 Replacements Unit 111 电脑 Computers Unit 112 电视 TV Sets Unit 113 冰箱 Refrigerators Unit 114 空调 Air Conditioners Unit 115 手机 Cell Phones Unit 116 售后服务 After-sale Services Unit 117 护肤品 Skin Products Unit 118 香水 Perfumes Unit 119 口红唇膏 Lipsticks Unit 120 鲜花 Flowers Unit 121 篮球 Basketballs Unit 122 乒乓球拍 Ping-Pong Bats Unit 123 珠宝首饰 Pearls and Jewels Unit 124 工艺品

## &lt;&lt;市场营销英语口语&gt;&gt;

Handiwork Unit 125 丝织品 Silk Unit 126 糕点 Cakes Unit 127 饮品 Drink( Unit 128 肉类 Meet  
 Unit 129 快餐 Fast Food Part 9 Other Sales 其他销售 Unit 130 参加车展 Car Exhibitions Unit 131 国产  
 汽车 Home-made Cars Unit 132 德国汽车 German Cars Unit 133 日本汽车 Japanese Cars Unit 134 试  
 驾体验 Trying-out Drivings Unit 135 汽车维护 Vehicle Maintenance Unit 136 人寿保险 Life Insurance  
 Unit 137 财产保险 Property Insurance Unit 138 医疗保险 Medical Insurance Unit 139 意外保险  
 Accident Insurance Unit 140 汽车保险 Auto Insurance Unit 141 旅游保险 Travel Insurance Unit 142 房  
 屋保险 Buildings Insurance Unit 143 房屋出租 House Renting Unit 144 房屋出售 House Selling Unit  
 145 房屋设施 House Facilities Unit 146 药品销售 Medicine Selling Unit 147 网上交易 Business Online Part  
 10 Business-related Activities 商务衍生 Unit 148 求职面试 Interviews Unit 149 公司培训 Trainings Unit  
 150 商务邮件 Emails Unit 151 收发传真 Faxes Unit 152 安排会议 Setting up Conferences Unit 153 会  
 议议程 Agendas Unit 154 会议开始 Getting Started Unit 155 会议讨论 Discussions Unit 156 会议结束  
 Conclusions Unit 157 注册商标 Trade Marks Registration Unit 158 资信调查 Credit Inquiry Unit 159 商  
 务礼仪 Etiquette Unit 160 商务舞会 Business Balls Unit 161 文化差异 Cultural Differences Unit 162 申  
 请签证 Applying for Visas Unit 163 入境咨询 Inquiry of Entry Unit 164 预订机票 Booking Air Tickets  
 Unit 165 预订房间 Reservations Unit 166 取消预订 Cancelling Reservations Unit 167 办理登机  
 Boarding Unit 168 飞行途中 In Flight Unit 169 登记住宿 Registrations Unit 170 叫早服务 Morning  
 Calls Unit 171 兑换外币 Exchanging Money Unit 172 客房送餐 Room Services Unit 173 预订餐厅  
 Reserving Tables Unit 174 餐厅结账 Paying Bills Unit 175 客房服务 Housekeeping Unit 176 洗衣服务  
 Laundry Services Unit 177 抱怨投诉 Complaints Unit 178 打出租车 Taking Taxis Unit 179 乘坐地铁  
 Taking Subways Unit 180 乘坐火车 Taking Trains Unit 181 康乐中心 Health Centers Unit 182 结账退房  
 Checking out) Unit 183 海关检查 Customs Inspection) Unit 184 应税物品 Dutiable Goods

<<市场营销英语口语>>

章节摘录

插图：

## <<市场营销英语口语>>

### 编辑推荐

《市场营销英语口语》—21世纪什么最贵？

人才！

—21世纪什么人才最给力？

会营销、口才好的人才！

当今这个竞争激烈的社会中，酒香不怕巷子深的故事已经很少见了，金子也需要让自己光芒四射才能吸引到更多的目光。

你能否在最短的时间将公司和商品介绍出去、以最容易被客户接受的营销方式推广产品，已经成为一名市场营销人才必备的才能。

如果想要更上一层楼，成为国际销售人员，那强大的英语能力必不可少。

精湛的专业知识、纯熟的销售技巧，再加上一口流利的英语，一定能助你晋升国际金领人才之列！

本书以简单的语言、流畅的表达、真实的场景把你带入一个纯英语的营销环境，并且让你感受到学习英语口语并不难！

无论是电话营销还是面对面营销，通过广告、展会和市场调研等多方面途径让你感受到国际销售的魅力。

本书涉及到的营销领域有房地产、汽车、服装、家电、生活用品、保险、食品等，可谓面面俱到，一网打尽！

<<市场营销英语口语>>

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>