

<<外贸英文信函范例与常用精句>>

图书基本信息

书名：<<外贸英文信函范例与常用精句>>

13位ISBN编号：9787807282174

10位ISBN编号：7807282177

出版时间：2006-1

出版时间：广东经济

作者：黄水乞

页数：262

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>

<<外贸英文信函范例与常用精句>>

内容概要

什么是贸易书信呢?贸易书信是一种书面信息,写信人试图通过它来影响收信人,使之采取某一行动或态度,以达到预期的目的。

也就是说,写信人应力求让收信人同意信中的信息。

不论这一目标是看得见的,如推销书信,还是看不见的,如友好书信,这种努力皆应成为书信的一部分,这是检验一封书信成功与否的重要标志。

一封成功的推销信能使收信人认为值得为某产品或服务掏钱;一封理想的催款信能使债务人相信支付货款方为上策;一封有说服力的求职信能使未来的雇主认同求职者是该项工作最合适的人选。

<<外贸英文信函范例与常用精句>>

书籍目录

贸易书信概述 贸易书信原理 基本原则 格式与结构 语言趋势 起始用语和结束用语 贸易书信范例

第一章 建立业务关系 例函1 开业通知 例函2 对开业通知的函数 例函3 分公司开张通知 例函4 通知新公司成立 例函5 通知公司解散与改组 例函6 出口商要求银行介绍新的进口商 例函7 进出口商请求国外商会介绍 例函8 主动要求提供销售代理服务 例函9 业务关系初步沟通 例函10 试图恢复中断的业务关系 例函11 主动提供商品 例函12 向银行了解新客户的信用情况 例函13 对例函12的答复 例函14 要求老客户提供情况 例函15 答复信用调查(满意答意) 例函16 答复信用调查(不满意答复)

第二章 推销 例函1 以效率为诉求的推销函 例函2 以安全为诉求的推销函 例函3 求助于舒适的推销函 例函4 以自尊为诉求的推销函 例函5 以自尊心为诉求的推销函 例函6 以同情心为诉求的推销函 例函7 于保暖纤维的推销 常用精句

第三章 询价与答复 例函1 询问野马牌汽车价格(特殊例函) 例函2 对例函1的复函 例函3 一般函询(1) 例函4 一般函询(1) 例函5 具体函询 例函6 答复具体函询 例函7 首次询价(1) 例函8 答复首次询价(1) 例函9 首次询坐(2) 例函10 答复首次询价(2) 例函11 首次具体函询 例函12 答复次具体函数 常用精句

第四章 报盘、还盘和接受 例函1 卖方对铁钉、铁线报虚盘 例函2 买方要求对印刷纸报价 例函3 卖方对印刷纸的报价 例函4 买方要求对陶器报价 例函5 卖方对陶器的报价 例函6 外国买主要求对雨衣报价 例函7 卖方对雨衣的报价 例函8 卖方主动报盘 例函9 买方拒绝卖方的报盘 例函10 还盘——买方要求减价 例函11 卖方向意对方还盘 例函12 卖方不同意对方还盘 例函13 买卖双方磋商价格——反还盘 例函14 买方接受修订价并确认订单 常用精句

第五章 订购 第六章 签约与履约 第七章 包装 第八章 交货与装运 第九章 保险 第十章 运输 第十一章 代理 第十二章 支付 第十三章 申诉与索赔 附录：常用商业缩略语

编辑推荐

随着科技的进步，昔日的主要通信手段——贸易书信已受到了多方面的挑战。首先是电话、传真、电子邮件的广泛使用；其次是交通工具的发达，国与国之间往往只需几小时飞行，不少商人为了磋商重要问题，宁可亲自前往，当场解决问题，以节省时间；再者是一些大的国际机构在国外建立跨国公司，这样做生意就更直接、更及时了。尽管如此，贸易书信仍然是外贸业务的基本组成部分。在某种意义上说，它在交易中起着更为重要的作用，是电话、电报、电传、传真、电子邮件等所无法取代的。事实上，电话、电报、电子邮件的联络往往仍须通过书信来确认。

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>