

<<国际商务英语综合教程>>

图书基本信息

书名：<<国际商务英语综合教程>>

13位ISBN编号：9787811341737

10位ISBN编号：7811341735

出版时间：2008-7

出版时间：对外经济贸易大学出版社

作者：廖瑛 主编

页数：160

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>

## <<国际商务英语综合教程>>

### 内容概要

《国际商务英语综合教程》主要包括国际商务导论、商务组织、经营方式、经济学入门、竞争的种类、市场经济、国际贸易实务简介、国际贸易术语及定价原则、营销、营销组合和产品促销、国际支付与结算以及国际商务谈判策略等知识。

全书内容丰富、语言通俗，理论性和实用性强。

本书适合于高等学校的商务英语、国际贸易、国际金融、国际会计、国际市场营销、工商管理、外企业管理以及国际商法等专业。

也可作为涉外经济、世界经济、西方经济等专业的研究生、本科生和商务英语专业专科生的专业英语教材，还适合于从事上述专业工作的工作人员用以提高专业英语水平和业务工作能力。

本书备有辅导用书供读者参考。

## <<国际商务英语综合教程>>

### 作者简介

廖瑛：教授，湖南师范大学英语语言文学专业毕业，现为湖南大学外国语学院语言学及应用语言学专业硕士研究生导师，院学术委员会委员、学位委员会委员，教育部和湖南省人文学科、学位评审专家，研究方向为应用语言学、文体学和商务英语。

1987～1995年任湖南省大学外语协会副会长，现任湖南省科技翻译工作者协会副会长兼学术部长。

著有《实用公关英语》、《实用外贸英语函电》、《国际商务英语——商务理论、语言与实务》、《实用外贸谈判英语》、《国际商务英语语言与翻译研究》、《新编外贸英语口语教程》和《国际商务英语综合教程》等共31册，合计850多万字，在各类学术期刊上发表论文20多篇，主持和参与主持国家级、省级和校级科研四项，其中两项分获省级一等和三等奖。

其著作和事迹已收入湖南省社会科学院主编的《当代湘籍作家大辞典》等多种辞书。

## &lt;&lt;国际商务英语综合教程&gt;&gt;

## 书籍目录

Chapter 1 A Brief Introduction to International Business (国际商务简介) 1. What Is Business? (什么是商务?) 2. What Is International Business? (什么是国际商务?) 3. The Scope of International Business Activities (国际商务活动范围) 4. International Risk (国际风险) 5. On International Business Law (关于国际商法) 6. Commercial Credit (商业信用) 7. On Management of International Business (关于国际商务管理) 8. A Brief Introduction to WTO (世界贸易组织简介) Chapter 2 Business Organizations (商务组织) 1. Introduction (概述) 2. Sole Proprietorship (独资企业) 3. General Partnership (一般合伙企业) 4. Limited Partnership (有限合伙企业) 5. Joint Stock Company (合股公司) 6. Corporations (公司) 7. Transnational Corporations (跨国公司) Chapter 3 Ways of Business (经营方式) 1. Introduction (概述) 2. Wholesaling (批发) 3. Retailing (零售) 4. Franchising (特许经营权) 5. Agency (代理) 6. Electronic Commerce (电子商务) Chapter 4 A Guide to Economics (经济学入门) 1. What Is Economics? (什么是经济学?) 2. What Is Macroeconomics? (什么是宏观经济学?) 3. Monetary and Fiscal Policy (货币和财政政策) 4. What Is Microeconomics? (什么是微观经济学?) 5. The Demand Curve (需求曲线) 6. The Supply Curve (供给曲线) 7. The Equilibrium Price (均衡价格) 8. Changes in Demand Versus Changes in Quantity Demanded (需求变化和数量变化的关系) 9. Changes in Supply Versus Changes in Quantity Supplied (供给变化和供给数量变化的关系) Chapter 5 Types of Competition (竞争的种类) 1. Pure Competition (纯粹/完全竞争) 2. Monopolistic Competition (垄断竞争) 3. Oligopoly (寡头垄断) 4. Monopoly (垄断) Chapter 6 Market Economy (市场经济) 1. Market and Market Economy (市场与市场经济) 2. Price (价格) 3. Supply and Demand (供给和需求) 4. Market Price (市场价格) Chapter 7 A Brief Introduction to International Business Practice (国际贸易实务简介) 1. Introduction (概述) 2. Business Preparatory Work (业务准备工作) 3. Business Negotiation (交易磋商) 4. The Signing of a Contract (签约) 5. The Performance of an Export Contract (出口合同的履行) 6. The Performance of an Import Contract (进口合同的履行) Chapter 8 International Trade Terms and Pricing Principles (国际贸易术语及定价原则) 1. Introduction (概述) 2. Definition Of the Trade Terms in Incoterms 2000 (2000年国际贸易术语解释通则》中贸易术语的定义) 3. How to Determine the Price for Imports and Exports? (如何确定进出口商品的价格?) 4. Selection of Money of Account (计价货币的选择) 5. Commission and Discount (佣金与折扣) 6. Other Non—price Commercial Technical Terms (其他非价格商业术语) Chapter 9 Marketing (营销) 1. What Is Marketing? (什么是营销?) 2. The Marketing Concept (营销观念) 3. Marketing and Utility (营销和效用) 4. The Target Market (目标市场) 5. The Industrial Market (工业市场) 6. Government and Institutional Markets (政府和机构市场) 7. The Consumer Market (消费者市场) 8. Classes of Consumer Goods (消费品的类别) Chapter 10 The Marketing Mix and Product Promotion (营销组合与产品促销) 1. The Marketing Mix (营销组合) 2. Product Planning (产品策划) 3. Product Pricing (产品定价) 4. Selecting the Market (选择市场) 5. Product Promotion (产品促销) 6. Advertising (作广告) 7. Product Packaging (产品包装) 8. Breaking the Language Barriers (打破语言障碍) Chapter 11 International Payments and Settlements (国际支付与结算) 1. Introduction (概述) 2. Credit Instruments (信用工具) 3. Bill of Exchange (汇票) 4. Promissory Note and Cheque (本票与支票) 5. Remittance (汇款) 6. Terms and Methods of Payment in International Trade—Payment in Advance, Open Account Business and Collection (国际贸易支付条件与支付方式——预付货款, 赊账业务及托收) 7. Terms and Methods of Payment in International Trade—Letters of Credit (L / C) (国际贸易支付条件与支付方式——信用证) 8. Guarantee (保证书) 9. Documents (单据) Chapter 12 Negotiation Strategies on International Business (国际商务谈判策略) 1. Introduction (概述) 2. The Preparations for Business Negotiation (谈判前的准备工作) 3. The Notable Problem during the Process of Negotiation (谈判中应注意的问题) 4. The Impact of Cultural Differences on International Business Negotiations (文化差异对国际商务谈判的影响)



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>