

《商务谈判英语》

图书基本信息

书名：《商务谈判英语》

13位ISBN编号：9787811343809

10位ISBN编号：7811343800

出版时间：1970-1

出版社：对外经贸大学

作者：丁衡祁//张静

页数：189

版权说明：本站所提供下载的PDF图书仅提供预览和简介以及在线试读，请支持正版图书。

更多资源请访问：www.tushu111.com

《商务谈判英语》

内容概要

《商务谈判英语:语言技巧与商业习俗(第2版)》的读者对象为对外经贸专业的学生、从事对外经贸工作的人员、就职于涉外企业的员工等。从《商务谈判英语:语言技巧与商业习俗(第2版)》中他们可以学到如何用英语主持会谈、创造气氛、磋商讨论、发表意见、说服对方、反驳对手、达成协议,以及不同商业谈判场合的各种习惯表达和专用术语等。

《商务谈判英语》

作者简介

丁衡祁，对外经济贸易大学商务英语系教授，1998年被评为北京市优秀教师。1990—1993年任对外经济贸易大学研究生部主任兼师资培训中心主任。1994—1997年被派往中国驻美国旧金山总领事馆任商务领事(参赞衔)。2001年被吸收为中国翻译协会对外传播委员会成员。2002年被《中国翻译》杂志聘为特约撰稿人2003年被聘为全国翻译专业资格考试英语专家委员会委员。2004年被推选为中国翻译协会理事，同年被《中国日报》网站聘为特约专家。2005年被聘为《中国翻译》杂志编委会委员并于同年被中国对外翻译出版公司聘为专家顾问委员会委员。著有《英语学习导航》、《商务谈判英语》、《英语外事应用文手册》、《实用服装表演与设计英语》等书。

《商务谈判英语》

书籍目录

PART 1 Dialogues of Negotiation 1. Preliminary Discussions on Setting Up Joint Ventures in China 2. Discussions on Promoting Chinese Goods in the United States 3. Discussions on Staging an International Trade Fair in Beijing 4. Negotiating a Raise 5. Negotiating a Promotion 6. Negotiating the Terms of Employment 7. Negotiating a Job Offer on the Phone -- Following Up on an Interview 8. Striking a Bargain 9. Negotiating a Sales Deal 10. Negotiating Prices 11. Negotiating a Sales Contract 12. Negotiating a Sole Distributorship Agreement 13. Negotiating a Sole Agency Agreement 14. Negotiating a Bid 15. Negotiating a Purchase Deal 16. Negotiating an Exclusivity Clause 17. Negotiating a Takeover Bid 18. Bargaining over Industrial Relations 19. Negotiating an Oil Transaction 20. Negotiating a Deal for Land Use 21. Negotiating a Bank Loan 22. Negotiating a Transport Agreement 23. On Bilateral Economic and Business Cooperation

PART 2 Business Customs of Various Countries
1. Argentina 2. Australia 3. Belgium 4. Brazil 5. Canada 6. Chile 7. Colombia 8. Denmark 9. Egypt 10. England
11. France 12. Germany 13. India 14. Indonesia 15. Ireland 16. Israel 17. Italy 18. Japan 19. Korea 20. Malaysia
21. Mexico 22. The Netherlands 23. Peru 24. The Philippines 25. Russia 26. Saudi Arabia 27. Scotland 28. Singapore 29. Spain 30. Switzerland 31. Turkey 32. The United States 33. Venezuela

《商务谈判英语》

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:www.tushu111.com