

《实用外经贸谈判英语教程》

图书基本信息

书名：《实用外经贸谈判英语教程》

13位ISBN编号：9787811348095

10位ISBN编号：7811348098

出版时间：2010-9

出版社：对外经济贸易大学出版社

作者：廖瑛 编

页数：203

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

《实用外经贸谈判英语教程》

内容概要

《实用外经贸谈判英语教程》包括两个部分共18课。第一部分包括谈判前的准备工作、谈判策略、文化差异对谈判的影响、谈判中的语言交际技巧、国际贸易实务简介等七课，第二部分包括会见美国贸易代表团、建立业务关系、询盘与报盘、还盘、递盘与反还盘、接受与订货、包装与装运、付款与交货、商检、保险与仲裁、投诉、索赔与理赔、代理与签约和合资办企业等十一课，融理论指导与实务操作为一体，实务操作部分含书面谈判和面对面的口头谈判，全文语言通俗流利，实用性强。

《实用外经贸谈判英语教程》

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

《实用外经贸谈判英语教程》

书籍目录

Part Points for Attention in International Business Negotiations Lesson 1 The Preparations for International Business Negotiations Lesson 2 Negotiation Strategies on International Business (1) Lesson 3 Negotiation Strategies on International Business (2) Lesson 4 Negotiation Strategies on International Business (3) Lesson 5 The Impact of Cultural Difference on International Business Negotiations Lesson 6 Techniques of Language Intercourse in International Business Negotiations Lesson 7 Brief Introduction to International Business PracticesPart Practice on International Business Negotiations Lesson 8 Meeting a Trade Delegation of America Lesson 9 Establishing Business Relations Lesson 10 Inquiries and Offers Lesson 11 Counter-Offer, Bid and Counter-Counter-Offer Lesson 12 Acceptance and Order Lesson 13 Packing and Shipment Lesson 14 Payment and Delivery Lesson 15 Inspection, Insurance and Arbitration Lesson 16 Complaints, Claims and Adjustments Lesson 17 Agency and Contract Lesson 18 Joint Venture

《实用外经贸谈判英语教程》

精彩短评

1、书的内容暂时还没有读过，也许还不错，但是目前对此次购物很不满意，第一次收到的时候光盘坏了，很明显是因为运输的时候快递员拿重物压了或者折了，于是申请换货，很快收到了，但是第二次收到的光盘还是坏的，快递员说那你再申请退货或者换货喽，结果现在网页上不能再点退货或者换货，只能被迫收下这个破的光盘，总之后以后都不想在当当网里面买书了。

《实用外经贸谈判英语教程》

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