

《外教与你聊商务外贸100英语主题》

图书基本信息

书名：《外教与你聊商务外贸100英语主题》

13位ISBN编号：9787510032561

10位ISBN编号：7510032563

出版时间：2011-9

出版社：世界图书出版公司

作者：张姝//徐晓梅

页数：304

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

《外教与你聊商务外贸100英语主题》

内容概要

《外教与你聊商务外贸100英语题(附盘)》，本书美国外教全新编排，引领1种新的学习方式，丰富的图书内容+动态口语、听力互动软件，2个方式，将外教带到你身边，阔视野、练听力、说口语，3个维度全面提升你的英语力等内容。

《外教与你聊商务外贸100英语主题》

书籍目录

接待客户1.如何自我介绍2.邀请客户3.日程安排4.机场接待5.商务酒店6.初次接触7.接待来访8.握手礼仪9.赠送客户礼物的讲究和忌讳 参观访问10.客户来访11.公司介绍12.公司历史13.客户关系 职场生活14.简历提升15.职场禁忌16.职场减压17.成功交际18.寻找平衡 商务交际19.商务电话20.宴会邀请21.商务午餐22.客户约见23.安排会晤24.商务贺卡25.邮件往来26.客户娱乐 接待客户27.会议策划28.会议议程29.会议开始30.参加会议31.会议讨论32.电话会议33.对策讨论会34.会议结束 商务谈判35.谈判准备36.薪水谈判37.商务谈判38.债务谈判39.价格谈判40.工作待遇谈判41.贸易谈判42.跨文化谈判的注意事项43.解决冲突的谈判 市场营销44.新品发布45.产品广告46.市场调查47.营销战略48.介绍产品49.产品促销50.质量控制51.产品定价52.客户服务53.客户投诉54.商业公关 企业战略55.商务计划56.特许经营57.对外投资58.代理合作59.技术转让60.寄售交易61.招标投标62.合资经营63.公司合作64.兼并收购65.商业媒体66.网络营销67.公司网站68.商业拍卖69.广告小贴士 进口与出口70.询盘信71.报价和投标72.订货73.确认订单74.汇款事宜75.支付条件76.货物运输77.包装规格78.保险事宜79.起草合同80.检查合同81.期货合同82.价格折扣83.贸易合同84.交货条件85.商品检验86.贸易投诉87.需要仲裁88.损失理赔 公司金融89.公司预算90.财务报表91.公司现状分析92.信贷控制93.国际支付94.逾期支付 企业文化95.管理风格96.激励员工97.公司使命98.公司价值99.公司政策100.公司文化

《外教与你聊商务外贸100英语主题》

精彩短评

- 1、这本书里比较详细地讲解了日常用于生活中的口语及交际用语。是商务人士的好伴侣。买了几本书是用于公司部分员工英语培训的，同事都说十分的好，所以会再买几本。值得推荐！
- 2、非常不错，包涵的很全面！
- 3、买了两本书，光盘都没有内容啊 直接弹出来
- 4、很好的一套英语学习用书
- 5、没什么特别的，一般般的
- 6、说教的部分比较多，对话少，但是从说教部分也能学到不少东西。
- 7、还不错内容粗略看了下还行
- 8、分类清楚 语言清晰
- 9、发音很准 每篇文章的前面的引言很长 对话很短

《外教与你聊商务外贸100英语主题》

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