

<<商务谈判英语>>

内容概要

本丛书有以下两个特点：一是各册所涉及的内容广泛而实用。

实用是本系列的基本出发点。

人们在工作、学习、生活以及其他活动中所遇到的各方面的内容，本书均将按主题分册涉及，不同的读者可以根据不同的需要，选择不同主题的分册学习、实践。

二是力求简单易学，强调口语作用。

各册的句型、语法、词汇都是最基本的。

即使是零起点的读者也可由浅入深，循序渐进，有英语基础的读者更可以温故而知新，巩固和提高自己的英语听说写的能力。

<<商务谈判英语>>

书籍目录

出版前言

编写报告

买卖交易

1. 买卖过招第一回

2. 你来我往价格战

3. 把手言欢定合约

来料加工

1. 远来贵宾谈加工

2. 谈判得失细思量

3. 技术转移互获利

独家代理

1. 争取产品代理权

2. 先决条件谈得拢

3. 期限佣金好商量

合资事业

1. 运筹帷幄转颓势

2. 进退分寸拿捏准

3. 二分天下谈行销

附录：国际音标与K.K.音标对照表

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>