

<<商务英语谈判>>

图书基本信息

书名：<<商务英语谈判>>

13位ISBN编号：9787308066617

10位ISBN编号：7308066614

出版时间：2009-3

出版时间：浙江大学出版社

作者：王秀萍，李全福 主编

页数：137

字数：270000

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>

<<商务英语谈判>>

内容概要

《商务英语谈判》为浙大出版社组织编写的高职高专商务英语、应用英语专业规划教材之一。本教材按照以就业为导向、以工学结合为特征、以英语语言在涉外商务谈判中的实际应用为宗旨进行编写。

在编写过程中充分考虑高职高专学生的特点，强调够用为度、突出实训的编写理念。

本教材共设16个单元，课内教学32课时，可用多媒体教学，能满足一个学期的学习需要。

根据涉外谈判的特点，本教材每单元设四大基本板块：主题知识阅读。

本教材以谈判环节为主线，设计一系列进出口贸易谈判中的常见主题。

各主题知识介绍分布在各单元之中，一单元一主题。

主题知识阅读，意在引出谈判对话的内容和使同学熟悉谈判中常用的商务词汇。

本板块为一小篇英文文章，一般为100—200字左右。

主题知识阅读前后设问答、讨论、理解题，引导同学概括性地了解本单元的主题内容。

谈判英语会话。

每单元分别设计两篇一对一范例会话，内容紧贴主题，并将常用商务口语交谈中的重要句型平均分配在各单元中，使同学在学习完课文后能较准确地掌握有关专业术语、英语相关表达方式和专业知识。会话板块练习题引导同学做课堂即时会话练习，一般为两个同学一组，务使同学当堂掌握若干口语句型。

谈判知识与技巧。

对谈判知识与技巧的灵活应用是提高企业和商品竞争力的重要因素，因此参加谈判人员要掌握一些这方面的知识和技巧。

本教材对常用的知识和技巧作了简单的介绍，每单元一题，以小贴士的形式穿插在各单元之中。

每个小贴士仍设讨论题，引导同学深入理解并正确使用谈判知识与技巧。

模拟谈判。

就本单元的主题内容，进行模拟谈判。

<<商务英语谈判>>

书籍目录

UNIT 1 商务谈判 UNIT 2 建立业务关系 UNIT 3 询盘和发盘 UNIT 4 还盘 UNIT 5 价格 UNIT 6 佣金 UNIT 7 付款条件 UNIT 8 包装 UNIT 9 保险 UNIT 10 装运 UNIT 11 代理 UNIT 12 签订合同 UNIT 13 投诉和索赔 UNIT 14 投资 UNIT 15 特殊案例1 UNIT 16 特殊案例2

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>