

<<市场营销实用英语口语>>

图书基本信息

书名：<<市场营销实用英语口语>>

13位ISBN编号：9787308094405

10位ISBN编号：7308094405

出版时间：2011-12

出版时间：浙江大学出版社

作者：朱红英 主编

页数：193

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>

<<市场营销实用英语口语>>

内容概要

朱红英主编的《市场营销实用英语口语》以职场交际为目标，基于不同市场营销领域对英语口语能力的实际需求，涵盖营销英语的各个方面。

全书分两部分。

第一部分是围绕“Retail

Talks零售业英语”而发生的口语交际，包括5个学习情景，分别是：接待顾客、产品介绍、推销产品、售后服务、专柜会话。

第二部分是围绕“Business

Talks外贸业务谈判英语”而发生的口语交际，包括10个学习情景，分别是：建立业务关系、相互介绍、介绍公司、询价和答复、价格谈判、签订合同、订货和货物装运、付款、保险和索赔、请求代理。每个学习情景都包括情景导入、模板对话、相关词汇和句型、知识链接和能力实训等五部分内容。

<<市场营销实用英语口语>>

书籍目录

Part I Retail Talks 零售业英语

学习情景一 Receiving Customer 接待顾客

Lead-in 情景导入

Sample Dialogues 模板对话

More Related Words, Expressions and Sentences 相关词汇和句型

Basic Business Knowledge 知识链接

Further Practice 能力实训

学习情景二 Product Introduction 产品介绍

Lead-in 情景导入

Sample Dialogues 模板对话

More Related Words, Expressions and Sentences 相关词汇和句型

Basic Business Knowledge 知识链接

Further Practice 能力实训

学习情景三 Product Promotion 推销产品

Lead-in 情景导入

Sample Dialogues 模板对话

More Related Words, Expressions and Sentences 相关词汇和句型

Basic Business Knowledge 知识链接

Further Practice 能力实训

学习情景四 After-sales Services 售后服务

Lead-in 情景导入

Sample Dialogues 模板对话

More Related Words, Expressions and Sentences 相关词汇和句型

Basic Business Knowledge 知识链接

Further Practice 能力实训

学习情景五 Counter Dialogues 专柜会话

鞋类专柜

Lead-in 情景导入

Sample Dialogues 模板对话

More Related Words, Expressions and Sentences 相关词汇和句型

Basic Business Knowledge 知识链接

Further Practice 能力实训

服装专柜

Lead-in 情景导入

Sample Dialogues 模板对话

More Related Words, Expressions and Sentences 相关词汇和句型

Basic Business Knowledge 知识链接

Further Practice 能力实训

玩具专柜

Lead-in 情景导入

Sample Dialogues 模板对话

More Related Words, Expressions and Sentences 相关词汇和句型

Basic Business Knowledge 知识链接

Further Practice 能力实训

礼品专柜

<<市场营销实用英语口语>>

Lead-in情景导入

Sample Dialogues模板对话

More Related Words , Expressio and Sentences相关词汇和句型

Basic Business Knowledge知识链接

Further Practice能力实训

宝石专柜

Lead-in情景导入

Sample Dialogues模板对话

More Related Words , Expressio and Sentences相关词 , 汇和句型

Basic Business Knowledge知识链接

Further Practice能力实训

Part II Business Talks外贸业务谈判英语

学习情景六 Establishing Business Relatio建立业务关系

Lead-in情景导入

Sample Dialogues模板对话

More Related Words , Expressio and Sentences相关词汇和句型

Basic Business Knowledge知识链接

Further Practice能力实训

学习情景七 Introducing to Each Other相互介绍

Lead-in情景导入

Sample Dialogues模板对话

More Related Words , Expressio and Sentences相关词汇和句型

Basic Business Knowledge知识链接

Further Practice能力实训

学习情景八 Company Introduction介绍公司

Lead-in情景导入

Sample Dialogues模板对话

More Related Words , Expressio and Sentences相关词汇和句型

Basic Business Knowledge知识链接

Further Practice能力实训

学习情景九 Inquiry and Reply询价和答复

Lead-in情景导入

Sample Dialogues模板对话

More Related Words , Expressio and Sentences相关词汇和句型

Basic Business Knowledge知识链接

Further Practice能力实训

学习情景十 Negotiation on Price价格谈判

Lead-in情景导入

Sample Dialogues模板对话

More Related Words , Expressio and Sentences相关词汇和句型

Basic Business Knowledge知识链接

Further Practice能力实训

学习情景十一 Signing a Contract签订合同

Lead-in情景导入

Sample Dialogues模板对话

More Related Words , Expressm and Sentences相关词汇和句型

Basic Business Knowledge知识链接

<<市场营销实用英语口语>>

Further Practice能力实训

学习情景十二 Ordering and Shipment订货和货物装运

Lead-in情景导入

Sample Dialogues模板对话

More Related Words , Expressio and Sentences相关词汇和句型

Basic Business Knowledge知识链接

Further Practice能力实训

学习情景十三 Payment付款

Lead-in情景导入

Sample Dialogues模板对话

More Related Words . Expressio and Sentences相关词汇和句型

Basic Business Knowledge知识链接

Further Practice能力实训

学习情景十四 Insurance and Claim保险和索赔

Lead-in情景导入

Sample Dialogues模板对话

More Related Words . Expressio and Sentences相关词汇和句型

Basic Business Knowledge知识链接

Further Practice能力实训

学习情景十五 Agency请求代理

Lead-in情景导入

Sample Dialogues模板对话

More Related Words . Expressio and Sentences相关词汇和句型

Basic Business Knowledge知识链接

Further Practice能力实训

Appendix Key参考答案

参考文献

<<市场营销实用英语口语>>

章节摘录

当货物从一个国家运往另一个国家以及货物在港口、机场等地装卸、存储时，也许会出现各种各样的风险。

为了防止损失或毁坏，货主应该为货物投保。

这样，不管采用哪一种运输方式，货物一旦出现问题，出口商或进口商就可得到保险公司的赔偿而不致遭受任何损失。

保险可由保险公司或代表保险公司的保险经纪人办理，由投保人根据货物的需要向保险公司缴纳一定的保险金，选择险别进行投保。

当货物保了险之后，保险公司就会签发保单，这是一种规定了承保人和投保人之间权利和义务的契约，也是投保人在货物遭损时提出索赔的主要依据。

货物保险金是按照运输方法分类的，有海上运输保险、陆上运输保险、航空运输保险、邮包运输保险等形式，其中使用最多的是海上运输保险。

索赔是进出口企业经常遇到的难题。

所谓理赔（settlement of claims），是指违约方受理受损方提出的赔偿要求。

索赔对象一般有四个：（1）发货人。

索赔原因一般是发货人未能按时、按质、按量发货。

（2）卖方。

索赔原因一般是未按期付款，未及时办理运输手续，未及时开立信用证。

（3）承运人。

索赔原因是没能按装船数量交货或对货物处理不当应负责损失。

（4）保险公司。

如果损失在保险范围之内，则由保险公司负责。

.....

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>