

<<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

出版公司：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，请支持正版图书。

更多资源请访问：<http://www.tushu007.com>

<<外教与你聊商务外贸100英语主题>>

内容概要

张姝、徐晓梅编著的《外教与你聊商务英语100主题》专为职场人士以及即将踏入职场的学生编写，主题涵盖接待客户、参观访问、职场生活、商务交际、商务会议、商务谈判、市场营销、企业战略、进口与出口、公司金融、企业文化11个方面100个实用主题。学习本书，将有助您工作中轻松自如地应对英语口语交流。

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

<<外教与你聊商务外贸100英语主题>>

- 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
- 415.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

<<外教与你聊商务外贸100英语主题>>

- 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

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>