

<<外贸英语口语>>

图书基本信息

书名：<<外贸英语口语>>

13位ISBN编号：9787511409454

10位ISBN编号：7511409458

出版时间：2011-8

出版时间：中国石化

作者：沈婵//方志仁

页数：269

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>

## <<外贸英语口语>>

### 内容概要

沈婵、方志仁主编的《外贸英语口语》一书，按照外贸的相关事宜分为9大部分，每一大部分又包含了7个小部分，详细地介绍了外贸过程的各个方面，力求让您了解外贸生活和工作中的每一个细节，使读者在学习的过程中感受到外贸生活的美好。

《外贸英语口语》特别设计了以下三大部分：词汇宝典：精选与本单元相关的生词及短语，便于读者学习、领会并掌握，以达到事半功倍的效果。

妙言锦句：通过学习筛选出来的高频率句型，重点掌握主题内容，同时又可以牢记常用表达方式，做到举一反三，并为下面的对话练习打好基础。

应用实例：把英语会话放在特定的情景下进行，避免了人们孤立地学习英语单句，在不同的场合下错用英语口语的尴尬局面。

读者在领略美国生活和工作场景的同时，可以感受更多的中英文语言的差异，掌握英语最实用最时尚的表达。

<<外贸英语口语>>

作者简介

沈婵  
北京大学副教授。  
全国考博英语、GRE、GMAT、考研英语、四六级英语辅导专家，资深口译专家，多次在全国务类英语大赛中担任主持人、嘉宾及专家评委。

方志仁 北京大学副教授，博士。  
考博英语、考研英语、雅思、托福、BEC英语辅导专家，口译专家，雅思口语培训首席讲师。

<<外贸英语口语>>

书籍目录

- Chapter One Preparatory Work准备工作
  - I Ticket Booking票务预订
  - II Overseas Trip海外出差
  - III Visiting a Factory参观工厂
  - IV Company Introduction公司介绍
  - V Preparing for a Trade Show准备展会
  - VI Arranging Meetings安排会议
  - VII Entertainment with Clients陪客户娱乐
- Chapter Two Establishing Trade Relations建立外贸联系
  - I Appointing and Visiting Clients预约、拜访客户
  - II Welcome in the Airport机场迎接
  - III Introduction介绍相识
  - IV Dining with Clients与客户进餐
  - V Arranging Activities安排活动
  - VI Presenting Gifts赠送礼物
  - VII Seeing Customers off送别客户
- Chapter Three Foreign Trade对外贸易
  - I Tax Ratepaying报税纳税
  - II World Trade Organization世贸组织
  - III Consumer Complaint消费者投诉
  - IV Trade Negotiation外贸谈判
  - V Insurance Business保险业务
  - VI Claim索赔
  - VII Inspection商检
- Chapter Four Foreign Trade Practices外贸实务
  - I Client Meeting客户会议
  - II Mercantile Partnership贸易伙伴
  - III Trade Target贸易对象
  - IV Sign a Treaty签署协议
  - V Investment Environment投资环境
  - VI Foreign Investment外商投资
  - VII Registration of Trade Mark商标注册
- Chapter Five Trade Conversation外贸会谈
  - I Inquiry询盘
  - II Counter-offer还盘
  - III Commission and Discount佣金与折扣
  - IV Packing Terms包装条款
  - V Delivery Date交货日期
  - VI Delivery Methods运输方式
  - VII Unloading Port卸货港
- Chapter Six Marketing Topics营销话题
  - I Marketing Surveys市场调查
  - II Developing the Market市场开发
  - III Attending Trade Fair参加商展
  - IV Promotional Events促销活动

<<外贸英语口语>>

V Advertisement 广告创意

VI Product Launch 产品发布

VII After-sale Service 售后服务

Chapter Seven Forms of Trade 合作形式

I Agent 代理

II Compensation Trade 补偿贸易

III Processing and Assembling Trade 加工贸易

IV Consignment Sale and Barter Sale 寄售与易货贸易

V Technology Transfer 技术转让

VI International Trade 国际贸易

VII Bid and Tender 招标与投标

Chapter Eight Business Negotiations 业务洽谈

I Sales over the Counter 柜台销售

II Promotion 推销

III Bargaining 价格谈判

IV Making Concessions 做出让步

V Contract Negotiations 合同谈判

VI Reso to Arbitration 诉诸仲裁

VII Accepting and Confirming 接受与确定

Chapter Nine Establishing Human Relations 人脉拓展

I Making Calls 电话技巧

II Invitations 邀请客户

III Trade Appointments 外贸预约

IV Joining in Parties 参加派对

V Congratulations 祝贺礼节

VI Festival Greetings 节日祝福

VII Making Apologies 诚意道歉

<<外贸英语口语>>

章节摘录

比如，在电台或电视上做广告，印刷小册子、传单和商品目录等。这一切都需要钱，3%是远远不够的。别担心，如果你们的销量大幅度增长，我们会给予更高的佣金。您的意思是……如你方手工工具的年销量为200万美元，我们只能给3%的佣金。如果年销量超过500万美元，您就可得到5%的佣金。您看如何？这还差不多。那么佣金如何支付？我们可以直接从发票金额中扣除佣金，或在付款后汇给你方。那好。如果可以，我们会与你们立即签订代理协议。好好考虑一下。我们希望与你方保持良好的贸易关系。谢谢你们的关照。约翰逊先生，接下来我想谈谈折扣问题。克劳迪娅夫人，你知道，我们报的是FOB净价，按惯例是不给折扣的。……

<<外贸英语口语>>

编辑推荐

集结上百个鲜活话题，网罗最地道的英文表达，还原英语世界最原汁原味的魅力，引导你进入轻松的语言学习殿堂。

如何树立活学活用的自信？

如何尽快进入英语学习状态？

如何将英语修炼得炉火纯青？

如何轻易说出令人称羡的完美英文？

打开《外贸英语口语》，这些问题都将迎刃而解。

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>