

<<外贸英语谈判实战>>

图书基本信息

书名：<<外贸英语谈判实战>>

13位ISBN编号：9787801657671

10位ISBN编号：7801657675

出版时间：2010-9

出版时间：中国海关

作者：王慧//吴旻//张海军//蒋晓杰//仲颖

页数：208

字数：220000

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>

## <<外贸英语谈判实战>>

### 前言

中国加入世贸组织九年以来，国际经贸地位不断提升，成为“世界工厂”。

随着国际商务交往的日益频繁，对外贸谈判人才的需求也越来越高。

谈判是实战性非常强的活动，谈判者必须针对临场实际状况作出迅速地判断及反应，因此储存各式各样的英文用语就显得尤为重要。

由于竞争激烈，我国供应商在对外贸易谈判中往往处于劣势地位。

尤其在会展谈判中，竞争对手云集，供应商的谈判力大大减弱。

战斗在经贸一线的业务人员、经理们在谈判中如能适当运用谈判策略与技巧，让谈判发挥威力，便可使己方多获得谈判利益。

本书由外贸一线经理人编写，具有素材真实可靠、实用性强的特点，不仅适合外贸业务人员阅读，而且可作为高等院校国际贸易专业学生的辅助教材。

读者通过学习，既可以掌握大量外贸谈判英语用语，也可以学到外贸进出口业务知识及相关产品知识，更重要的是可以分享“老外贸人”的经验、技巧，了解商务谈判策略的运用。

## <<外贸英语谈判实战>>

### 内容概要

本书共分为三部分：会展谈判、电子邮件谈判和面对面谈判，每一部分都举出多个实例再现当时真实的谈判情景，并附有重要评析作为点睛之笔。

本书的主旨在于：教你如何技巧性地报价，不至于由于胡乱报价而吓走新客户、失去老客户；教你如何在日常工作中积累商务礼仪知识，提高自身素养，在遇到不同国家客户的时候不会因为礼节问题而失去合作机会；教你如何在客户毁约的情况下，冷静分析问题，寻找解决方案，扭转乾坤，达到最初目的；教你如何用心与客户交流，让其真心实意想与你做生意；等等。

本书的每个案例均为作者亲身经历，具有真实性、生动性、实用性和典型性的特点。而且，读者可以直接套用书中许多英语语句，大大提高工作和学习效率。

## <<外贸英语谈判实战>>

### 作者简介

王慧：工商管理硕士，江苏海事职业技术学院教师，全国外经贸经理人职业资格认证培训师。从事外贸工作十余年，积累了丰富的外贸实践经验。  
主要研究方向：国际商务谈判及企业经营管理。

曾在《进出口经理人》等外经贸类杂志发表过多篇论文。  
主编过教材《WTO与中国对外贸易》，参编教材《物流英语》。

## <<外贸英语谈判实战>>

### 书籍目录

#### 第一篇 会展谈判

科迪斯工艺品有限公司在拉斯维加斯礼品展上的谈判  
越升挤出装备公司在杜塞尔多夫K展上的谈判  
阳阳玩具进出口公司在纽伦堡玩具展上的谈判  
科迪斯工艺品有限公司在法兰克福交易会上的谈判  
兴丰粮油食品进出口公司在广交会上的谈判  
科迪斯工艺品有限公司在芝加哥餐厨展上的谈判  
华异贸易有限公司在香港礼品及赠品展上的谈判  
科迪斯工艺品有限公司在广交会的谈判

#### 第二篇 电子邮件谈判

林吴与葡萄牙ACQUADO TEXTEIS公司关于被子的谈判  
泰格进出口公司与Liam关于彩绘球的谈判  
刘涛与中亚D公司关于床单的谈判  
C公司与老客户关于鹅绒被的谈判  
新农国际木业有限公司与德雷弗关于辐射松的谈判  
南京新明公司李先生与加拿大客户关于交货期的谈判  
越升挤出装备有限公司与印度Supreme化学公司的谈判  
科迪斯工艺品有限公司与奥地利客户关于四叶草索赔事件的谈判  
关于猪鬃油漆刷的谈判

#### 第三篇 面对面谈判

史密斯先生与卢铤的两次谈判  
关于出口淡水小龙虾的谈判  
Creative公司与海泰化学工业有限公司的合资谈判  
越升挤出装备公司与安东尼奥关于挤出机的谈判  
张国庆与黑山先生关于沙蚕的谈判  
手机合资企业谈判  
王强与韩秀焕关于盐渍藕片的谈判

章节摘录

插图：ADA said there were two factors which contributed to the decision. First, AIL had no interest in the glass products and they did not intend to fulfil the orders. We explained to them that we had already established our own company named TOP-SURE and that they could move the orders to our new company. But, TOP-SURE can only be classified as a first year supplier, meaning the order values must not exceed USD5000.00 according to their policy. We argued that we were supplied from the same factory as before and that it should not be considered a risk. However, the second most important point of their argument was that they found our factory is still at orange level from their factory audit report. They thought the risks of such key products to them would be significant if they still place the order with this factory. For this reason they have left a small number of lines for us to deliver but no glass items. This is not the outcome either of us have hoped for and I know it means a lot of work has now been wasted. However, in the interest of moving forward with the relationship between you and our new company I would hope that this can be seen as only a problem in 2008 and one we can hope to forget as we complete this year's orders and begin to look forward to a more successful 2009. ADA buyers have already confirmed with us they would place more orders with us next year after my company listed as a regular supplier in their management system. In relation to other orders, I assure you I will arrange deposits within one week. Please rush production in order to avoid shipment delays.

## <<外贸英语谈判实战>>

### 编辑推荐

《外贸英语谈判实战》编辑推荐：展会、电子邮件、面对面对谈判，全部为真实情境；生动的案例，地道的英语，轻松学会谈判用语及技巧；精彩点评，找到谈判中的制胜要点。由中国海关出版社倾情打造的中国第一个外经贸图书品牌，致力于给中国的外贸人带来最专业、最实用、最时尚、最轻松的非凡阅读体验。

<<外贸英语谈判实战>>

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>