

《彻底搞定谈判英语》

图书基本信息

书名：《彻底搞定谈判英语》

13位ISBN编号：9787111316732

10位ISBN编号：7111316738

出版时间：2011-1

出版社：机械工业

作者：肖尧

页数：261

版权说明：本站所提供下载的PDF图书仅提供预览和简介以及在线试读，请支持正版图书。

更多资源请访问：www.tushu000.com

《彻底搞定谈判英语》

内容概要

《彻底搞定谈判英语》从商务谈判前的准备、正式谈判和谈判结束到其他谈判详细介绍了商务谈判过程中可能涉及的方方面面。每一单元分为情景模拟秀、情景模拟巧翻译、关键词汇大搜罗、经典句型天天练、实际会话巧应用和实际会话巧翻译6个部分。分别从商务谈判相关知识介绍、常用英语词句及对话模拟等多个途径切入，从商务谈判的角度提供标准、实用的核心英语表达，帮助读者在不同的情景中正确、熟练地用英语表达。从而顺利地进行商务谈判。

《彻底搞定谈判英语》

书籍目录

Users' Guide 使用说明 Preface 前言 Chapter 1 Preparation before the Negotiations 谈判前的准备 Unit 1 Making an Appointment 约定谈判对象 Unit 2 Asking for a Visit 请求拜访 Unit 3 Making a Telephone Appointment 电话预约 Unit 4 Confirming an Appointment 确认约会 Unit 5 Changing an Appointment 变更约会 Unit 6 Cancelling an Appointment 取消约会 Unit 7 Market Research 市场调查 Unit 8 Understanding the Business Culture and Customs 了解商业文化和习俗 Unit 9 Credit Investigation 资信调查 Unit 10 Arrival of Foreign Businessmen 外商到达 Unit 11 Greetings with Customers 与客户寒暄 Unit 12 Hotel Banquet 酒店宴请 Unit 13 Receiving Visitors 接待访客 Unit 14 Initial Contact 初步接触 Unit 15 Establishing Trade Relationship 建立贸易关系 Unit 16 Visiting the Showroom 参观展厅 Unit 17 Company Introduction 公司介绍 Unit 18 Department Introduction 部门介绍 Unit 19 Business Lunch 商务午餐 Unit 20 Schedule 日程安排 Unit 21 Meeting Agenda 会议议程 Chapter 2 Formal Negotiations 正式谈判 Unit 1 Self-introduction 自我介绍 Unit 2 Introducing Products 介绍产品 Unit 3 Inquiry and Quotation 询价与报价 Unit 4 Bargain 讨价还价 Unit 5 Firm Offer and Non-firm Offer 实盘和虚盘 Unit 6 Counter-offer 还盘 Unit 7 Splitting the Difference 折中 Unit 8 Requesting Samples 索取样品 Unit 9 Negotiations on Supply 商谈供货 Unit 10 Quantity 数量 Unit 11 Quality 质量 Unit 12 Packing 包装 Unit 13 Transportation 运输 Unit 14 Freight 运费 Unit 15 Commissions and Discounts 佣金与折扣 Unit 16 Payment 付款 Unit 17 Modifying the Letter of Credit 修改信用证 Unit 18 Extension of the Letter of Credit 延期信用证 Unit 19 Installment Payment 分期付款 Unit 20 Insurance 保险 Unit 21 Insurance Options 险种选择 Unit 22 Cover Time 承保时间 Unit 23 Coverage 承保范围 Unit 24 Commodity Inspection 商品检验 Unit 25 Retest 复检 Unit 26 Customs and Tariffs 海关申报和关税 Unit 27 After-sales Service 售后服务 Unit 28 Complaints 投诉 Unit 29 Claim Issues 索赔事宜 Unit 30 Negotiations and Mediation 协商与调解 Unit 31 Submitted to Arbitration 提交仲裁 Unit 32 Litigation 诉讼 Unit 33 Return 退货 Chapter 3 After the Negotiations 谈判后 Unit 1 Determining the Outcome of Negotiations 确定谈判结果 Unit 2 Signing a Contract 签订合同 Unit 3 Modifying the Contract 修改合同 Unit 4 Terminating or Cancelling the Contract 终止或取消合同 Unit 5 Agreeing Future Discussion 约定日后再谈 Unit 6 Refusing to Talk Again 拒绝再谈 Chapter 4 Other Negotiations 其他谈判 Unit 1 Agent Advantages 代理优势 Unit 2 Negotiations on Agency 代理谈判 Unit 3 Negotiations on Cooperation 合作谈判 Unit 4 Negotiations on Technology Transfer 技术转让谈判 Unit 5 Negotiations on Compensation Trade 补偿贸易谈判 Unit 6 Negotiations on Processing Trade 加工贸易谈判 Unit 7 Prophase of Bidding and Quotation 招投标前期 Unit 8 Negotiations on Bidding 竞标谈判 Unit 9 Investment Environment 投资环境 Unit 10 Negotiations on Joint Venture 合资谈判

《彻底搞定谈判英语》

编辑推荐

用最简单有效的方法，用最短的时间，赢就最完美的结果！ 英文再菜也不怕，一本书让您大翻身，瞬间变身谈判达人！

《彻底搞定谈判英语》

精彩短评

1、在书店就看上了，一定要好好看看了。

2、办公用

3、一本很实用的英语谈判参考书籍，内容详实，文字简单，很容易上口。

4、很不错的谈判书

5、谈判，如今已经深入社会生活的各个领域。比如为了成交一笔买卖而进行的业务洽谈，为了达成互利、互助或合作经营的协议而进行的讨论磋商，为了解决某项争端或改善与某个外部组织的关系而进行的交涉、协商和调解等，这些活动都可以叫做谈判。商务谈判是指人们为了协调彼此之间的商务关系，满足各自的商务需求，通过协商对话的形式以争取达成某项商务交易的行为。本书通过细致深入的对话，也体现了英美商务人士的思维方式和情感表达。这些对于学习者沟通技巧的提高将起到很好的促进作用。灵活自主的学习方式，在很大程度上正确地引导了学习者快速巧妙地打开谈判的成功之门。或许曾经的你，因为缺乏一些谈判技巧而苦苦思索；或许曾经的你，因为谈判上的小失误而不断自责；又或许因为谈判的失败使得工作告急。不要灰心，本书尤其强调了我国读者普遍关注的国际商务沟通惯例，因此，认真地学习完这本书，你将在最短的时间内成为商务谈判达人。

本书还附赠地道美式发音光盘，真是物超所值@！！

《彻底搞定谈判英语》

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:www.tushu000.com