

# 《全美英文信函百科》

## 图书基本信息

书名：《全美英文信函百科》

13位ISBN编号：9787501924738

10位ISBN编号：7501924732

出版时间：1999-06

出版社：中国轻工业出版社

作者：(美)迈耶

页数：480

译者：薛京玉

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](http://www.tushu000.com)

## 书籍目录

导言 如何使用本书  
包罗万象的类别  
人人都能用到的帮助  
实用的书信范例  
写作方法提纲  
找不到所需标题时如何使用本书  
起始句和结尾句  
强迫式推销法和说服式推销法  
对范例的详尽分析  
实用的索引  
值得珍藏一生的工具书  
第一章 请求信 ( Re questing Favors )  
充满自信的结尾 例句  
写作方法  
要求提供更多信息  
请求对方填写调查问卷  
请求对方接受问卷调查  
请求对方配合调查  
请求改变工作程序  
请求重新安排交货时间  
请求延期  
要求按期完成任务  
请求将截止日期提前  
请求参观办公室  
请求参观制造厂  
请求对方介绍经验  
请求对方出具财务报表  
请求商业上的指导  
请求对方提供商业统计数字  
请求对方进行商业预测  
请求对方就商场建设地点提出建议  
请求提供有关商业机会的信息  
请求提供一份信函样本  
请求原作者准许引用文章  
请求安排一次会见  
请求对方在会议上发言  
请求对方帮助召集发言人  
请求对方招待一位友人  
请求会见病人及家属以减轻其对手术的恐惧  
请求为亲属提供住宿  
为亲属求职  
请求父亲寄钱  
请求借用工具  
询问沙漠救援的有关事宜  
第二章 拒绝信 ( De outning Requests )  
写作方法  
以同意开头

以致谢开头  
以同意和致歉开头  
表示拒绝的句子  
以鼓励结尾  
谢绝邀请  
谢绝赴宴  
谢绝发言  
谢绝加入某组织  
谢绝参与对某个电视节目的研究  
谢绝同去观看球赛  
拒绝提供信息或物品  
因尚无信息而不能提供  
无法提供有关树木疾病的信息  
因没有所要物品而无法提供  
拒绝开立个人信用账户  
因对方没有提供足够的信息  
因没有对方的记录  
因对方就业时间太短  
因对方付账太迟  
因对方初到本地  
因对方未提供目前状况而拒绝办理信用卡  
拒绝开立商业信用账户  
因对方的财政问题  
因对方信誉所限而限制开立  
因公司运作程序问题而延迟付款  
需要对方找到担保人  
因对方曾拖欠货款  
因风险太大  
因风险太大而不可能开立  
拒绝授予对方经销权  
拒绝改变先前的约定  
拒绝捐款  
中止捐助  
拒绝对方在集资时使用自己的姓名  
因公司政策不允许而无法捐款  
因资金有限而无法捐款  
拒绝提供政治捐款  
因持有异议而拒绝捐款  
针对顾客的索赔要求  
关于被损坏的商品  
拒绝为顾客打折  
赔偿  
由于是特殊产品而拒绝赔偿  
因顾客安装不当而拒绝赔偿  
拒绝因产品销售慢而退货  
其他拒绝信  
无法按订单发货  
拒绝接受某项特殊任务  
因没有必要而拒绝安排会议

限制订购杂志  
拒绝出版请求  
因编辑计划原因拒绝出版  
作品需要修改  
谢绝志愿者  
拒绝朋友的借钱请求  
拒绝继续做保姆  
拒绝替人撒谎  
拒绝出借个人物品  
拒绝运输索赔  
拒绝多种请求  
拒绝提供资助  
第三章 推销信 (Sales)  
写作方法  
起始句  
结尾句  
房地产投资  
商业杂志  
刊登杰出人士文章的杂志  
分期付款保险  
房主保险  
洪灾保险  
保健服务  
牙医服务  
读书俱乐部  
房地产 家庭住宅  
房地产 山地物业  
照相机  
计算机调制解调器  
特定顾客 铺屋顶用的瓷砖  
有关促销方法的书  
用做礼物的食品  
面包房  
个人收入所得税咨询  
服务合同  
向不热心的顾客推销  
提供讨债服务  
募集竞选资金  
猎头服务  
个人信用账户  
零售家具  
艺术品  
人寿保险  
节省开销  
零售业务  
厨房用具  
信封  
信头设计  
控制害虫

减肥

美容沙龙

容器

丰田Camry牌小汽车

到密西西比旅游

电话服务

连续性推销信

写作方法

连续性推销信

第四章 集资信 ( Fund Raising )

写作方法

帮助社会地位低下者的慈善募捐

为出走的儿童

为社会地位低下的女孩

为陷入困境的男孩

为无家可归的儿童

为智力迟钝的儿童

为残疾儿童

为援助残疾人

为饥饿的儿童

## 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](http://www.tushu000.com)