

目录

Contents

第一课 Lesson 1	建立联系 Establishing Relationship	1
第二课 Lesson 2	宴请 Entertaining Guests	10
第三课 Lesson 3	初次接触 First Contact	19
第四课 Lesson 4	购销意向 Intention of Buying and Selling	29
第五课 Lesson 5	价格洽谈 Holding Talks about Price	39
第六课 Lesson 6	品种与数量洽谈 Discussion about Variety and Quantity	49
第七课 Lesson 7	折扣与佣金 Discount and Commission	58

第八课 Lesson 8	支付方式 Modes of Payment	66
第九课 Lesson 9	交货与装船 Delivery and Shipment	76
第十课 Lesson 10	包装 Packing	85
第十一课 Lesson 11	保险 Insurance	95
第十二课 Lesson 12	海关与商检 Customs and Commodity Inspection	103
第十三课 Lesson 13	信用风险与管理 Credit Risk and Its Management	112
第十四课 Lesson 14	签订合同 Signing the Contract	121
第十五课 Lesson 15	追账 Demanding Payment of a Debt	130
第十六课 Lesson 16	索赔与仲裁 Claim and Arbitration	139
第十七课 Lesson 17	代理协议 Agency Agreement	149

第十八课	网上贸易	159
Lesson 18	E-Business	

第十九课	在国外推销商品的多种形式	168
Lesson 19	Modes of Trade Promotion Abroad	

第二十课	广交会	177
Lesson 20	Guangzhou Fair	

英译课文	English Translations of the Texts	186
-------------	-----------------------------------	-----

生词总表	Vocabulary List	251
-------------	-----------------	-----

李 宁: 我是中国纺织品进出口总公司的代表, 我姓李, 叫李宁, 公司派我来洽谈业务。

罗 斯: 我也是。罗斯先生一路顺利吗?

李 宁: 太好了。公司汽车在外面, 请跟我来。

罗 斯: 好, 您先请。我第一次来中国, 请李先生多多关照。

李 宁: 不客气, 您是我们的客人, 希望您在华期间工作顺利, 生活愉快。

罗 斯: 谢谢, 再次谢谢。

李 宁: 罗斯先生, 请允许我向您介绍, 这位是中国纺织品进出口总公司的业务员, 公司委派他跟你们具体洽谈业务。

王 安: 罗斯先生您好, 我姓王, 叫王安, 见到您我很高兴。欢迎您来中国, 希望我们合作愉快。

罗 斯: 您好, 王先生, 这是我的名片。请允许我向您介绍代表团成员: 这位是我的助手杰克逊先生, 这位是秘书布朗小姐, 其他几位都是工作人员。布朗小姐将同你们保持密切联系。我相信, 我们的合作将不仅是愉快的, 而且是成功的。