

上海外贸学院推出最新 “外经贸英语函电与谈判” 电视讲座辅导教材(94年版)

由对外贸易经济合作部人事教育劳动司,上海外贸学院、中央广播电视大学在中国教育电视台开设的“外经贸英语函电与谈判”电视课程,通过1991,1992和1994年连续三次向全国播出后,受到了广大观众的一致好评。为了适应我国对外贸易迅猛发展的形势,应广大观众的要求,我院请该电视片的两位主讲教师在原教材的基础上之主编了这本教材。

该书函电部分参照国际惯例,紧扣对外贸易中进出口业务过程的各个环节,列举大量典型外贸信函,习惯用法和句型,同时还补充了许多外贸信函的撰写技巧。在外贸会话部分中,编入了大量商业会话常用句型供操练,以及使用这些句型的模拟情景对话,外加业务洽谈技巧。本书还特收编了近年来全国外销员英语部分考题供学员参考使用。

本教材除适合用作外经贸部全国外销员英语统考辅导教材以外,还可作为独立教材供大学经贸专业的学生,专业工作者及业余自学者学习。

本教材单价19.80元(外地邮购另加15%邮包费)配套电视录像片,72课时,36盘VHS大1/2录像带,全套1688元。

优惠方法:一次50本以上教材免邮包费;一次100本以上教材与录像带9折供应,免邮包费。一次300本以上教材与录像带8折供应。

订购方法:

1. 邮购,信汇,来人办理均可
2. 汇款地址:上海市古北路620号 上海外贸学院 电教馆
电话:2748250/524, 226, 236 徐国英, 俞奇英
开户银行:上海市工商银行长宁区天山分理处
帐号:246—08970508

新国际营销思考题(之四)

- 一、国际营销渠道是怎样组成的?
- 二、国际市场对营销渠道有哪些要求?
- 三、当代国际营销渠道发展变化的趋势是什么?
- 四、发达国家零售业的新发展和新特点是什么?
- 五、企业设计国际营销渠道时应考虑哪些因素?
- 六、企业进入国际营销渠道的“一般方式”是什么?
- 七、企业如何寻找、选择和激励国外中间商?
- 八、企业如何实行对国际营销渠道的控制?

梅 清 豪

更 正

因拼版之误,上期第 54 页后遗漏一段如下:

表 2

j \ k	1	2	5	10	15
	$\frac{k}{a}$				
	50	100	250	500	750
1	0.8094	0.7842	0.7864	0.8175	0.8462
2	0.9540	0.9774	0.9974	0.9999	0.99999

当 $j=2, k=10$ 时,表中数据为 0.9999, 这表示 $\frac{k}{a}=500$ 人的单位中在一年内死亡人数超过 $jk=20$ 人(即赔偿金超过省下的保险金的 2 倍)的概率约为万分之一,一万年也未必会有一年发生这样的事。

现将当 a, p, j, k 取不同数值时算得的结果。选取一部分列表如下以供参考(见表3):

表 3

第 55 页表 2 应为表 3。

特此更正,并向作者和读者致歉。

编者