



易说馆编辑部 编著

公开职场大红人会议简报秘籍，
变身双语职场常胜军！！

会议简报 制胜英文

English for Meetings and Presentations

职场

业绩不振总检讨

提报新的年度计划

简报营销计划

进行跨国视频会议

大红人



旅游教育出版社



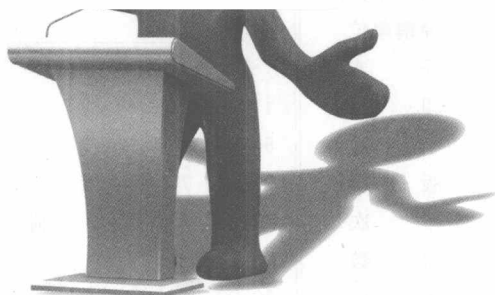
日月文化集團
HELIOPOLIS
CULTURE GROUP

易说馆编辑部 编著

会议简报 制胜英文

English for Meetings and Presentations

职场 大红人



旅游教育出版社

· 北京 ·

责任编辑:王艳 何雁平

图书在版编目(CIP)数据

会议简报制胜英文/易说馆编辑部编著. —北京:旅游教育出版社,2010.7
(职场大红人)

ISBN 978-7-5637-1991-4

I. 会… II. ①易… III. ①会议—英语 IV. ①H31

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2010)第 095310 号

本书由日月文化股份有限公司授权出版。

北京市版权局著作权合同登记图字:01—2008—3992

职场大红人

会议简报制胜英文

易说馆编辑部 编著

出版单位	旅游教育出版社
地 址	北京市朝阳区定福庄南里 1 号
邮 编	100024
发行电话	(010)65778403 65728372 65767462(传真)
本社网址	www. tepcb. com
E-mail	tepfx@163. com
印刷单位	北京中科印刷有限公司
装订单位	河北省三河市盛凯文装订厂
经销单位	新华书店
开 本	787 × 960 1/16
印 张	11
字 数	86 千字
版 次	2010 年 7 月第 1 版
印 次	2010 年 7 月第 1 次印刷
印 数	1 ~ 6000 册
定 价	30.00 元(含光盘)

(图书如有装订差错请与发行部联系)

前言

会议、简报都会涉及有明确目的、有脉络可循的会话或演说，一般企业中最重要会议、简报多与“业绩检讨”和“业务进展”有关。

本书内容集中于上述两大重点。“业绩检讨报告”包括业绩不振总检讨、提振团队士气的措施以及提报新的年度计划。“业务进展会议”包括沟通工作范围与业务目标、简报营销计划，以及公布重大决策。

跨国进行“视频会议”的现象日趋普遍，相关的会话需求除了关于会议本身的讨论之外，也涉及会议前的设备确认、会议中的文档传输及设备调整。本书的“视频会议看我的”这一部分，就包括了以上提到的内容。

“引用名人名言”与“利用故事说明论点”是很重要的简报口语技巧，本书“讲故事赚人气”这一部分针对相关的情况分类介绍，并举出常用句型与会话实例。想让自己的会议报告更加出色的读者，可以仔细研究。

此外，为了方便读者学习，本书将全书会议、简报对话中值得学习的口语表达集中收录在最后的“会议室美语讲座”单元。建议读者最好利用完整的时间先专心练习本书前面的会议、简报对话，“会议室美语讲座”可以利用零碎的闲暇时间阅读，以达到最佳的学习效果，不必浪费时间前后对照查找。最后在此谨祝各位：

顺利成为“职场大红人”！

易说馆总编辑 陈思容

如何使用本书

■ 一般英语会话学习者

本书对话自然、情节有趣、人物鲜明，因此不仅适合商务人士进修，也适合一般学习者用做会话进修素材，既可充实商务英语能力，又能增强会话实力，一举两得。想达到最有效的会话学习目的，可依以下步骤使用本书：

1. 先不看书的内容，直接听录音。
2. 听完一整段对话之后，试着回答以下问题：
对话人是谁？他们的个性怎样？讨论的重点是什么？
3. 反复听MP3数次，确认你真正听懂了大部分的对话，尽可能按照你听到的声音，写下你听不懂的单词和词组。
4. 打开书，确认你无法理解的字词，查看词义与翻译。
5. 隔天，再只听MP3，看你是否已经完全理解。
6. 有零碎时间时，可直接看中文，看自己能否转换为正确的英文说法。

★阅读本书如有不理解的英文口语用法，欢迎发邮件到eztalkQ@gmail.com，我们会尽快为您解答。

本书人物介绍

Peter, the CEO of Klimer

彼得，台湾自行车制造厂克林莫公司的执行长

Wally, the sales vice president of Klimer

沃利，克林莫公司的业务副总裁

Roger, the sales manager at Klimer

罗杰，克林莫公司的业务经理

Dave, the Regional Manager for southern Taiwan

戴夫，克林莫公司台湾南区经理

Rex, the Regional Manager for northern Taiwan

雷克斯，克林莫公司台湾北区经理

Melanie, the Regional Manager for eastern Taiwan

梅拉妮，克林莫公司台湾东区经理

如何使用本书

页面内容介绍

• 对话 •

以句子为单位，英文在前、
中文在后，方便查询需要的
句子

• 补充说明 •

• 单词 •

单词以小字标示序号，
依序号查阅置于页尾的
词义及音标

MP3-015

Roger: I don't think so.

我想不行。

I have ²⁸⁾interviews next week with three new ²⁹⁾applicants, two of whom have experience in the bicycle export business.

我下星期约了3个新的应征者面谈，其中两个在自行车出口业做过。

I think we need some fresh blood on the team to liven things up a bit.

我想我们需要一些新鲜血液为销售队伍注入一点活力。

Peter: Perhaps,

也许吧。

liven up 还是 live up?

不要被liven的-en字尾唬住了，它可不是live的过去分词。liven的过去式及过去分词是livened，live的过去式及过去分词为lived。这两个单词都有加up的用法，我们来比较一下：

to liven up表示“使活跃化”

A: Can we do anything to liven up this room?

我们能不能设法让这间屋子有点生气？

B: Let's try painting it a brighter color.

我们漆点亮色试试吧。

live up (to) 表示“符合(某人的)期望”、“赶上(某人的)水平”

A: Is your father very strict?

你的父亲很严厉吗？

B: No, but I want to live up to his expectations.

不会啊，但我想要达到他的期望。

28) interview ['inta:vju:] (n.) 面谈

29) applicant ['æplɪkənt] (n.) 申请者，应征者

业务员被挖角

MP3-016

业绩检讨报告

Peter: Other than Karen, does the team look pretty stable? ☐
除了凯伦, 整个团队还算稳定吗?

Roger: Hmm... unfortunately, no. ☐
嗯……很不幸, 不稳定。

I meant to email you about this last week, but Karl will only be with us until the Chinese New Year. ☐
上星期我本想发邮件给你说这件事的, 卡尔做到春节就要走。

Peter: What?! ☐
什么?!

He's been our number two salesperson for over five years! ☐
过去五年多他一直都是我们这里排名第二的业务员耶!

Roger: That's just it. ☐
就是这个原因。

He said he's sick of always playing second fiddle to Sam, and that ³⁰⁾he's had enough. ☐
他说他很厌烦老是排在山姆后面, 他受够了。

Peter: So where's he going? ☐
那他要去哪里?

30) have had enough [hæv həd ɪ'nʌf] 受够了

• MP3序号

此序号是本页录音
在光盘上的序号

• 会议室英语讲座

框中数字为此短语的解
析在“会议室英语讲座”
中的页码

目录 CONTENTS

如何使用本书

Part 1 业绩检讨报告

1

• 业绩不振总检讨

2

罗杰的业务部门已经连续两个季度业绩不振，今天又收到客户要求延后发货及订单减量的消息，眼看第四季度的业绩就要雪上加霜。为了进一步了解业绩差的原因，公司总裁彼得决定找他谈一谈。

订单被取消	2
各季度业绩比较	13
成本提高，侵蚀利润	15
业务员人事问题	18
人员素质有待提升	20
业务员被挖角	22

• 提振团队士气的措施

25

罗杰对于业绩不振所做的解释，除了原油价格、风灾、汇率波动等外部因素外，也提到士气低落、人事变动等内部因素。他要如何提振团队士气，达到未来的目标呢？

举办员工研习旅游	25
调整奖励机制	27
加强督导确保业绩	29

• 提报新的年度计划

30

由于公司2005年业绩不振，总裁彼得决定业务副总裁沃利不但要监督整个业务部门，还要直接管理台湾地区的业务，为2007年进军大陆的拓展计划及人员培养做准备。为了确保沃利已经完全清楚自己的工作内容，彼得请他针对新一年度做出年度计划。

要求提报新的年度计划的邮件	30
整体产业未来展望	33
创新研发的举措	36
最新生产状况	38
供货商、生产线状况	40
经销商网络的拓展	44
新的营销活动	46
营业额及利润评估	48

Part 2 业务进展会议

51

• 沟通工作范围与业务目标

52

克林莫公司为解决业务部门的人事问题，将台湾地区的业务责任范围重新划分，并找了一位新的南区经理——戴夫。今天是戴夫第一天上班，他在办公室碰到当初面试他的业务经理罗杰……

临时召开小型会议	52
划分工作范围	56
确认业务目标	61

目录 CONTENTS

• 年度业绩分析回顾

68

2006年终,克林莫公司举办年终总结会议,台湾北区经理雷克斯负责报告全年业绩表现及各产品生产线的状况。

开会通知	68
简报开场白	69
年度业绩展示	70
各季度业绩表现	72
产品及生产线现状	75
业务发展计划	79

• 简报营销计划

82

2006年终,克林莫公司举办年终总结会议,刚上任3个月的台湾南区经理戴夫,将负责报告他为台湾南部新开发的“台客自行车”,以及相关的营销策略。

营销四P之Product——产品	82
营销四P之Promotion——推广	86
营销四P之Pricing——定价	88
营销四P之Place——渠道	90

• 公布重大决策

91

2006年终总结会议结束后,克林莫公司将公布2007年新开辟的上海分公司领导人一职。

梅拉妮的业绩报告	91
公布重要消息	94
说明决策理由	95

Part 3 视频会议看我的

99

• 安排视频会议

100

忆科是一家台湾公司,主要为美国公司艾维德代工制造闪存。这两家公司本周稍后要开一次视频会议,双方的助理正在通电话讨论,安排相关细节……

确定参加会议的人员	100
沟通所需的软硬件设备	101
会议设备及议程确认信	104
会议前设备检查	106

• 进行视频会议

110

忆科总经理苏约翰开始了与爱维德执行总监戴维·卡拉威的视频会议。

召开会议	110
通过网络传递文档	112
将镜头转向另一人	114
调整麦克风及镜头	116

Part 4 讲故事赚人气

119

· 故事类型1

“杀鸡取卵”、“龟兔赛跑”、“卖牛奶的女孩”这类小孩都知道的寓言故事，最能引起听众的共鸣，因为这些道理都很简单，但发生在现实世界中的时候，却又那么容易被遗忘。因此在这样的情况下，最适合以这种故事点破大家的迷茫。

家喻户晓的寓言故事 120

鹅与金蛋 121

· 故事类型2

所谓“鉴往知来”，很少人能拥有天纵英才，只靠自己的一颗脑袋就可以想通所有道理。所以一个人想成功，最快的方法就是去看看伟人如何成功，或前人为何失败的例子。

取材自历史或传记的故事 125

本杰明·富兰克林 126

· 故事类型3

如果讲来讲去都是儿童寓言或历史故事，久了会让人觉得老套迂腐，因为这些都太容易知道故事结果了。所以你应该去找一些少有人听过的故事，或是干脆自己编一个！

一个完整的故事 130

磨利斧头 131

· 故事类型4

大家总是对名人的言行感兴趣，这就是八卦杂志能大行其道的原因。想让人竖起耳朵听你说话，就不要只是一味地分析硬邦邦的报表、数据，而要在适当的时候展现“亲民”的一面，分享一下你上次在美容院洗头，或在小吃摊吃面时读到的名人逸事。

引用名人的话 134

巴菲特常说…… 135

附录

会议室美语讲座

139

Part 1

业绩检讨报告

The Year in Review

业绩难看？
美语更要漂亮！

旧的一年结束，
各家企业开始进行年度总结，
业绩长红的人说话自然大声，
但万一业绩不佳，就得赶紧想好说词……

业绩不振总检讨
提振团队士气的措施
提报新的年度计划

订单被取消

(罗杰是克林莫自行车公司的业务经理, 他的业务部门已经连续两个季度业绩不振, 今天又接到一通客户的电话……)

Roger: Hi Dave, this is Roger.

嗨, 戴夫, 我是罗杰。

I'm calling to confirm your order for 15,000 GX double-¹⁾suspension mountain bikes.

我打电话是要和你确认你那15,000辆GX双避震登山自行车的订单。

It's set to ship at the end of this month.

它已安排在月底发货。

Dave: Oh, Hi, Roger... I'm glad you called.

喔, 嗨, 罗杰……很高兴接到你的电话。

Actually, I wanted to talk to you about that order.

事实上, 我想跟你谈谈那笔订单。

Our ²⁾inventory has been moving a lot slower than we originally hoped.

我们存货消耗的速度比原本希望的要慢许多。

It doesn't look like we're going to need those bikes as soon as we had thought.

看起来我们没有想象中那么快就需要那些自行车。

Roger: What exactly do you mean, Dave?

你到底想说什么, 戴夫?

1) suspension [sə'spenʃən] (n.) 车体悬架装置, 也就是“避震系统”

2) inventory ['ɪnvən,təri] (n.) 存货

MP3-002

You're canceling the order?

你要取消订单吗?



Dave: Well, not canceling exactly.

嗯,不是真的要取消。



But we're going to need to delay the order by at least a month or two.

但是这张订单我们必须暂缓至少一两个月。



Roger: I see.

我明白了。



So you're pretty sure about that?

你很肯定吗?



Dave: I'm afraid so.

恐怕如此。



We're still getting numbers back from our sales offices, and so I'll give you a ³⁾firm update on the new order date by the end of this week.

我们还在收集我们的营业所发回来的数据,所以我会在这个星期结束前给你一个确定的新订单日期。



Roger: Well, OK.

嗯,好的。



I guess I'll talk to you then.

我想那我们再联系吧。



Dave: I'll talk to you soon, Roger.

我会很快跟你联系的,罗杰。



3) firm [fɜ:m] (a.) 确定的

(电话才挂断就来了一个传真, Roger看了之后脸色大变, 开始在电脑上写一封 e-mail……)

收件人: Peter

副本:

标题: Bad News



存档: Fax.pdf

Dear Peter,

I have some bad news.

Davis Bikes has decided to delay ⁴⁾receipt of their next shipment, which was originally ⁵⁾scheduled to ship at the end of the month.

That's going to take a serious bite out of our ⁶⁾sales projections for the 4th quarter.

I also got a fax today from McKay's Bikes in Florida, and they want to reduce their next shipment of TX 1200 from 8,000 to 5,000.

Best,

Roger

亲爱的彼得:

我有些坏消息。

戴维斯自行车行已经决定延后他们的下一次收货时间, 原本是定在这个月底出货的。

那将会严重影响到我们第四季度的销售预估。

今天我还收到佛罗里达州麦凯自行车行的传真, 他们想要减少下一批TX 1200自行车的数量, 从8,000降到5,000。

罗杰谨上

4) receipt [ri'si:t] (n.) 收到, 接收

5) schedule ['skedʒul] (v.) 安排, 预定计划

6) sales projection [seɪlz prə'dʒekʃən] 销售预估

MCKAY'S

18F, No. 12, Zhongxiao E. Road
 Taipei 106
 Taiwan

McKay's Bikes
 48 South Road
 Orlando
 FL32821, USA
 Telephone 354987
 Fax 73745
 Telex 80785 MCKAY

Dear Roger,

With the colder weather this fall, more people have been staying inside, and our sales are way down compared to the same time last year.

What that means is that our stores still have ⁷⁾significant inventory of the TX 1200s, and so I'm going to need to cut back a bit on our next order, from 8,000 to 5,000 units.

I hope we have an early spring, and that business picks back up.

Best,
Mack
 Mack

亲爱的罗杰:

由于今年秋天天气比较冷,很多人都待在室内,所以我们的销量比去年同期低了许多。

也就是说我们店内TX 1200自行车的库存量还很大,所以我必须略微删减下一笔订单,从8,000降到5,000。

希望春天能提早来临,生意能尽早复苏。

麦克谨上

7) significant [sig'nifikənt] (a.) 重大的, 显著的

(公司另一头的CEO办公室里, Peter看了Roger的信火冒三丈, 按下“回复”键……)

收件人: Roger

副本:

标题: Re:Bad News



账号:



Dear Roger,

That's bad news indeed.

Actually, sales for the last two quarters have been below ⁸⁾expectations, and I think we need to sit down and talk about the reason.

Let's meet in the big meeting room at 8:00 a.m. on Monday morning.

Regards,

Peter

亲爱的罗杰:

的确是坏消息。

其实, 前两个季度的业绩一直都比预期差, 我想我们得坐下来好好谈谈。

星期一早上8点我们大会议室见。

祝好运,

彼得

8) expectation [ˌekspek'teɪʃən] (n.) 预料, 期待

如果你是Roger，要如何准备这次简报呢？

罗杰是克林莫自行车公司的业务经理，他的业务部门已经连续两个季度业绩不振，今天又收到客户要求延后发货及订单减量的消息，眼看第四季度的业绩就要雪上加霜。为了进一步了解业绩差的原因，公司总裁彼得决定找他谈一谈。

罗杰对于业绩不振所做的解释包括外在环境因素，如原油价格、风灾、汇率，和内部因素，如士气低落、人事变动。

1. 准备哪些资料说明业绩？

→业绩到底有多糟？先准备好原本预期的数据和现实的数据，以免一问三不知。

2. 如何说明客户延后发货及订单减量的原委？

→客户订单连续两次出状况，如何说明错不在我？

3. 如何列举影响业绩的外部因素及内部因素？

→业绩不佳有哪些不可控制的大环境因素？是整体不景气、汇率浮动，还是……？
公司或部门内部又出了哪些问题？

4. 如何提出提升业绩的计划？

→业绩不佳就要亡羊补牢，你要采取哪些措施？

5. 如何提出激励下属的计划？

→业绩不佳造成士气低落，你要采取哪些措施？

接下来，就让我们一起来看看，罗杰要怎样向老板报告吧！