



30天突破英语口语掌中宝系列



随书附赠MP3光盘

30天 突破外贸 英语口语

(美) Michael Griffin 审订
黄慧婷 编著

只需30天，告别菜英文，外贸口语随你秀
畅所欲言，脱口而出，永远不会再出糗
全面、完整、高频外贸口语话题一应俱全



- 30个主题内容，涵盖外贸口语的最常用基本会话，一次全搞定。
- 每个单元都设计了六大学习步骤，循序渐进英语口语脱口而出。
- 每个主题包含情景会话范例，让你迅速掌握，即学即用，一学就上手。



机械工业出版社
CHINA MACHINE PRESS

30天突破英语口语掌中宝系列

30天突破外贸英语口语

黄慧婷 编著



机械工业出版社
CHINA MACHINE PRESS

本书主要体现了在 30 个日常国际间贸易交际情境中时常会碰到的交际主题。每个主题中又有 5 个部分, 分别是: 内容简介。核心词汇、情景对话、专业背景补遗和即学即用。每个部分都有很精彩的内容等着你去阅读, 并学以致用。

图书在版编目 (CIP) 数据

30 天突破外贸英语口语 / 黄慧婷编著. —北京: 机械工业出版社, 2013

(30 天突破英语口语掌中宝系列)

ISBN 978-7-111-41153-6

I. ① 3… II. ① 黄… III. ① 对外贸易—英语—口语 IV. ① H319.9

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2013) 第 008910 号

机械工业出版社 (北京市百万庄大街 22 号 邮政编码 100037)

策划编辑: 郑文斌 责任编辑: 康洁

责任印制: 乔宇

保定市中国画美凯印刷有限公司印刷

2013 年 2 月第 1 版第 1 次印刷

90mm × 170mm · 5.75 印张 · 150 千字

标准书号: ISBN 978-7-111-41153-6

ISBN 978-7-89433-788-7 (光盘)

定价: 26.80 元

凡购本书, 如有缺页、倒页、脱页, 由本社发行部调换

电话服务

网络服务

社服务中心: (010)88361066 教材网: <http://www.cmpedu.com>

销售一部: (010)68326294 机工官网: <http://www.cmpbook.com>

销售二部: (010)88379649 机工官博: <http://weibo.com/cmp1952>

读者购书热线: (010)88379203 封面无防伪标均为盗版

前言

全球化的时代已经来临，国际间贸易往来，各种资讯传递，不同文化的传播交流，更是地球村中任何国家必须应对的事实。因此迈向国际化、具有国际视野才是现代人的生存之道，我们必须具有国际眼光，并且具有口语的沟通能力，才能应对各种挑战。在全球经济体系中，英语已成为重要的沟通语言。据统计，世界上**70%**的邮件是用英文写的，全世界的广播节目中有**60%**是用英语播放的，同时英语也是联合国的六种工作语言之一。要与世界接轨，流利的英语口语能力势必将成为关键。虽然现在很多人的英文读写能力有了很大提高，但是英语口语的表达和理解能力，尤其是像外贸英语这样的专业英语，对于大多数人而言却是一大障碍。因此，在这个竞争愈趋激烈的市场上，如何提高外贸英语口语能力便成为英语学习者必须重视的问题。

本书把外贸英语口语的内容划分为**30**个

国际贸易交际情境中时常会碰到的交际主题。每个主题中有5个部分，分别是：内容简介，核心词汇、情景对话、专业背景补遗、即学即用，每个部分都有很精彩的内容等着你去阅读。内容简介部分主要对话题作了一个简单明了的介绍，让读者明白这部分讲的是什​​么。核心词汇部分主要精选了6到10个在此话题中要用到的高频词汇，并附有相关例句，有助于读者积累相关词汇，增加读者的词汇量。情景对话部分是本书的重点，这部分精心设计了所选话题的情景对话，其中有丰富的句式句型和一些沟通技巧，对大幅提高读者英语水平有很重要的作用。专业背景补遗则是有关话题的一些趣味性的内容，有助于读者开阔眼界，积累关于该话题情境的背景知识。即学即用让您在学习之余通过试题演练的形式巩固当天所学知识。

本书针对中国的英语学习者口语能力相对较差的特点，力求让读者在30天内快速有效地提升自己的外贸英语口语水平，只要你能坚持每天学习一个主题的英语对

话，日积月累，30天后你的英语口语水平肯定会有很大的提升。本书在注重实用性的同时，又增添了很多趣味内容，有利于读者在快乐中学习，在潜移默化中提升自己的英语口语能力。

目 录

前言

Day 01 迎接外商

Meeting A Foreign Business
Friend 1

Day 02 建立贸易

Establishing Business Relations 11

Day 03 外贸政策

Foreign Trade Policy 19

Day 04 询盘

Inquiry 27

Day 05 报盘

offer 35

Day 06 价格争议

Disputing on Price 43

Day 07 订货

Placing An Order 51

Day 08 付款方式

Terms of Payment 59

Day 09 信用证付款

Payment by Letter of Credit 67

Day 10	分期付款	
	Payment by Installment.....	75
Day 11	还盘	
	Counter Offer	85
Day 12	装运	
	Load and Transport	93
Day 13	佣金	
	Commision.....	101
Day 14	保险	
	Insurance	111
Day 15	质量	
	Quality	121
Day 16	包装	
	Packing	131
Day 17	索赔	
	Claim	141
Day 18	仲裁	
	Arbitration	151
Day 19	专利注册	
	Patent Registration	161
Day 20	补偿贸易	
	Compensation Trade	171
Day 21	售后服务	
	After-sale Service	179

Day 22 报关检验

Custom Declaration and
Inspection..... 189

Day 23 技术贸易

Technology Transaction 199

Day 24 加工与装配贸易

Processing and Assembling
Trade 209

Day 25 广告

Advertising 219

Day 26 兑换

Exchange 229

Day 27 合同

Contract..... 237

Day 28 代理

Agency 245

Day 29 合资企业

Joint Venture 253

Day 30 告别晚餐

Farewell Dinner 261

Day 01

迎接外商

Meeting A Foreign Business Friend

21世纪，经济全球化继续深入发展，由此引起的世界范围内的商业贸易日益频繁。我国政府已经明确了对外开放政策长期不动摇。因此，我国积极建立与外商的合作关系，国内涉外企业的外事活动不断增加。迎接外商，做好接待礼仪工作，不仅能为企业树立良好的外部形象，也能引起外商的好感，从而收到巩固客户关系、巩固双方友谊和推进商业合作等多种效果。本书我们将学习如何迎接外商。

1 每天学一点核心单词

- ① region
- ② cooperation
- ③ journey
- ④ attendant
- ⑤ book
- ⑥ consideration

核心词汇 | Key Words

01 region ['ri:dʒən] *n.* 区域

Antarctic region 南极地区

seismic region 地震区；震区

active region

作用区；放射区；主动区；激活区

climatic region 气候区

karst region

喀斯特地区；岩溶地；岩溶地区

参考例句

Affairs of the region can only be handled by the people of the **region**, and any foreign interference does not be allowed.
本地区事务只能由本地区人民来管理，决不允许外来干涉。

02 cooperation [kəu,ɒpə'reiʃən] *n.* 合作

social cooperation 社会合作

economic cooperation

经济合作；合作经济

cooperation learning 合作学习

global cooperation 全球合作

multilateral cooperation 多边合作

 参考例句

Whether our **cooperation** can be successful depends on the sincerity of both sides.

我们之间的合作能否成功取决于彼此的诚意。

03 **journey** ['dʒə:ni]

n. 旅行; 行程 *vi.* 旅行

long journey 长途旅行

downwards journey 下坡行程

circular journey 周游

fantastic journey 魔幻赌船; 奇幻旅程

love journey 爱情旅程; 真爱的旅行

 参考例句

I have passion for the **journey** in China.

我酷爱在中国旅行。

04 **attendant** [ə'tendənt] *n.* 服务员

car attendant 列车员

room attendant

客房服务员; 房间服务人员

local attendant 现场值班员

attendant control 有司机控制

auto Attendant 自动总机; 总机功能

laboratory attendant 实验室服务员

 参考例句

The lower wages in the hotels led to lack in adequate attractive for the **attendants**.
酒店较低的工资对服务人员缺乏足够的吸引力。

05 **book** [buk] *vt.* 预订

book air ticket 订机票

book hotel room 订酒店房间

 参考例句

I could **book** a table for tomorrow evening, if you want.

我可以预订一张明晚的桌子，如果你想说的话。

06 **consideration** [kən,sidə'reiʃən]
n. 关心；原因；代价

valuable consideration

有价值代价；与受益价值相等的回报

interworking consideration 互相的考虑

illegal consideration 违法代价

pecuniary consideration 金钱代价

sampling consideration 抽样考虑

 参考例句

Stern as he may be, he never fails to show his care and **consideration**.

虽然他可能严厉了一点，但他无时无刻不体现出他的关心和体贴。

 Dialogue (聆听对话)

情景会话 | Situational Dialogues

W=Wang=王阳 S=Smith=史密斯 Y=Yuan=袁江

Mr. Smith, an American business man, arrived at an Baiyun airport. He walked to Ms. Wang Yang and Mr. Yuan Jiang who are from Guangdong Textiles Import and Export Corporation, after seeing his name on board they held.

W: Excuse me, are you Mr. Smith from America?

S: Yes, it's me.

W: Nice to meet you, Mr. Smith. I'm Wang Yang from Guangdong Textile Import and Export Corporation, and this is Mr. Yuan Jiang, the region manager of our corporation. We are here to meet you.

S: Thank you. Nice to meet you, too.

W: You are welcome. That's what we should do. Is this your first time to come to China?

S: No, I've been here some years ago. But I'm really impressed by what a great change has been made in China these years.

W: Thank you for saying that, but we do make great progress every year, and I

hope we can cooperate happily.

S: So do I.

W: Are these all your luggage?

S: Yes, a travelling bag and a briefcase.

That's all that I bring.

Y: Let me take this bag for you.

S: Oh, thank you.

W: Mr. Smith, did you have a good journey?

S: Very well, thank you.

W: This way, please.

S: OK.

参考译文

美国商人史密斯先生到达白云机场。当看到来自广东纺织品进出口公司的王阳小姐和袁江先生手里举着写有自己名字的牌子后，向他们走去。

王 阳：请问，你是来自美国的史密斯先生吗？

史密斯：是的，就是我。

王 阳：很高兴见到你，史密斯先生。我是来自广东纺织品进出口公司的王阳，这位是袁江先生，我们公司的地区经理。我们是到这里来迎接你的。

史密斯：谢谢。我也很高兴见到你们。

王 阳：不用客气，这是我们应该做的。
这是你第一次到中国来吗？

史密斯：不是，几年前我来过一次，但是我真的被中国这几年的巨大变化深深吸引了。

王 阳：谢谢你能那样说，但是我们真的每年都在发展着，希望这次我们合作愉快。

史密斯：我也很希望。

王 阳：这是你所有的行李吗？

史密斯：是的，一个旅行包和一个公文包，这是我所有的行李。

袁 江：让我帮你拿这个包吧。

史密斯：哦，谢谢。

王 阳：史密斯先生，你的旅途愉快吗？

史密斯：还不错，谢谢。

王 阳：请这边走。

史密斯：好的。

重点句型 | Important Sentences

① I'm really impressed by...

我对……的印象很深。

② make a great progress

有很大的发展

③ This way, please.

请这边走。



专业背景补遗

中国的第一个外宾接待室

接待外宾，为了表示我们的重视和礼貌，有时需要专门的建筑和接待室。中国建立的第一个外宾接待室建筑是仿欧式的，建于1917年。自此一直作为江苏督军署和国民政府时期的会客场所，1946年后，它作为外宾接待室而存在。现在中国和外国人的交往越来越频繁，既有政府的，也有民间的，所以接待外宾的地点也多种多样。



即学即用

W=Wang=王阳 S=Smith=史密斯

A=Attendant=服务员 Y=Yuan=袁江

At the reception desk of the Hotel

在宾馆接待台前

A: Good afternoon. What can I do for you?

下午好。请问我能为您做些什么?

W: Good afternoon. I've booked a room for my client, Mr Smith, from America.

你好，我为来自美国的史密斯先生预订了一个房间。

A: Let me see. Oh, yes. It's Room 1102, on the eleventh floor. Welcome to our hotel, Mr. Smith.