

商务篇

赴美 实用英语手册

American Handbook: Business

何其莘 杨孝明 杨孝端 著



外语教学与研究出版社
FOREIGN LANGUAGE TEACHING AND RESEARCH PRESS

商务篇

赴美 实用英语手册

American Handbook: Business

何其莘 杨孝明 杨孝端 著

外语教学与研究出版社

FOREIGN LANGUAGE TEACHING AND RESEARCH PRESS

北京 BEIJING

图书在版编目(CIP)数据

赴美实用英语手册. 商务篇 / 何其莘, 杨孝明, 杨孝端著. —
北京: 外语教学与研究出版社, 2016.12

ISBN 978-7-5135-8395-4

I. ①赴… II. ①何… ②杨… ③杨… III. ①商务—英语—口
语—自学参考资料 IV. ①H319.9

中国版本图书馆CIP数据核字(2016)第315621号

出 版 人	蔡剑峰
责任编辑	高 颖
执行编辑	张路路
封面设计	袁 凌
版式设计	吴德胜
出版发行	外语教学与研究出版社
社 址	北京市西三环北路19号(100089)
网 址	http://www.fltrp.com
印 刷	北京盛通印刷股份有限公司
开 本	787×1092 1/32
印 张	8
版 次	2016年12月第1版 2016年12月第1次印刷
书 号	ISBN 978-7-5135-8395-4
定 价	39.90 元

购书咨询: (010) 88819926 电子邮箱: club@fltrp.com

外研书店: <https://waiyants.tmall.com>

凡印刷、装订质量问题, 请联系我社印制部

联系电话: (010) 61207896 电子邮箱: zhijian@fltrp.com

凡侵权、盗版书籍线索, 请联系我社法律事务部

举报电话: (010) 88817519 电子邮箱: banquan@fltrp.com

法律顾问: 立方律师事务所 刘旭东律师

中咨律师事务所 殷 斌律师

物料号: 283950001



本书简介

THE BOOK

这是一本为准备赴美国从事商务活动的中国商界人士准备的实用英语口语手册。

书中的主人公张大明是北京自动化机械公司的业务发展经理。他和公司总工程师王志刚一起赴美寻求新的业务发展机会及尖端技术和产品。本书采用的是实录的方式，记载了他们二位在美国驻华大使馆商务处咨询后，乘坐国际航班在美国西海岸城市洛杉矶入境，在洛杉矶进行了一系列商务活动后，又乘飞机去拉斯维加斯做展会，最后返回洛杉矶购物，并离境的整个过程。

书中单元是按照中国商界人士在美国从事商务活动中所能遇到的场景来划分的，排列顺序按照从准备工作到最后离开美国的自然时间顺序。每个单元除了实用的语言交流外，还加有“场景介绍”、“解说”、“文化注释”、“温馨提示”和“语言注释”等几个小片段，重点是向本书的使用者介绍当代美国文化的特点，以及在21世纪美国文化语境中如何用准确、地道的英语与美国人进行交流，以达到直接、有效沟通的目的。其中的绝大部分内容，是国内各级院校和英语培训机构所使用的教材无法提供的。

本书的三位作者均有长期在美国学习和工作的经历。前两位是上个世纪八十年代从国内高校赴美攻读英语语言文学博士学位的英语教师。其中一位已在美国生活了近30年，是美国高校的终身教授。另一位于1986年回国后，曾八次重返美国。最后一位作者是一位从事了30余年中美商务活动的资深市场咨询顾问。这样三位作者的创意和合作，真可谓是这样一本实用性图书的绝佳搭档。



主人公自我介绍

SELF-INTRODUCTION

Daming Zhang: Hello, I'm Daming Zhang. My first name is Daming, and my last name is Zhang. In China, people call me Zhang Daming.

I'm a business development manager in Beijing Automation Machinery Company and I'm responsible for new business development project in the company.

Together with Mr. Wang Zhigang, the chief engineer of our company, I am planning to make a business trip to the US to explore some new business opportunities and to look for cutting edge technology and products for our business development.

Zhigang Wang: Hello, I'm Zhigang Wang, and I work at the same company as Mr. Zhang.

I'm the chief engineer in the company and my primary responsibility is the technology development for our company. I will accompany Mr. Zhang to make a trip to the US to look for new and cutting edge technology and products for our company.

【中文译文】

张大明：大家好，我是张大明。我的名字叫大明，我姓张。在中国，人们叫我张大明。

我在北京自动化机械公司任业务发展经理，负责公司的新业务开发项目。

为开拓业务，我将与我们公司的总工程师王志刚先生一同赴美寻求新的业务机会及尖端技术和产品。

王志刚：大家好，我是王志刚，我和张先生在同一家公司工作。

我是公司的总工程师，主要职责是为公司做技术开发。我将与张先生一同赴美为公司寻求新的前沿技术和产品。

Daming Zhang



Zhigang Wang





主人公自我介绍 (SELF-INTRODUCTION) / IV

- 01 美国使馆商务处咨询 (Consultation at Commercial Service of the US Embassy) / 2
- 02 使馆面签 (Interview at the US Embassy in Beijing) / 8
- 03 边检手续 (Going through the US Customs and Border Protection) / 16
- 04 海关手续 (Going through the US Customs) / 20
- 05 驾驶途中 (Driving on the road) / 26
- 06 酒店入住 (Checking in at the front desk) / 38
- 07 停车须知 (Parking) / 44
- 08 前台求助 (Asking for help at the hotel) / 50
- 09 酒店投诉 (Making a complaint at the hotel) / 56
- 10 客房清理 (Housekeeping) / 60
- 11 商务中心 (Hotel business center) / 64
- 12 叫醒服务 (Wake-up call) / 68
- 13 生病求助 (Asking for medical assistance) / 72
- 14 客房点餐 (Room service) / 78
- 15 外卖送餐 (Take-out service) / 84
- 16 自助早餐 (Breakfast buffet) / 90
- 17 公司拜访 (Company visit) / 94
- 18 产品推介 (Product introduction) / 100
- 19 工作午餐 (Business luncheon) / 106

- 20 业务洽谈 (Business discussion) / 112
- 21 商务谈判 (Business negotiation) / 120
- 22 工厂考察 (Factory inspection) / 128
- 23 签署合同 (Contract signing) / 136
- 24 招待会 (Business reception) / 146
- 25 参加技术会议 (Attending a technical conference) / 152
- 26 参加展会 (Attending a trade show) / 160
- 27 举办技术研讨会 (Organizing a technical seminar) / 168
- 28 咨询行李标准 (Asking about baggage regulations) / 174
- 29 办理登机 (Boarding pass) / 178
- 30 机场安检 (Airport security check) / 182
- 31 顺序登机 (Boarding the plane) / 186
- 32 在飞机上 (On the plane) / 190
- 33 在美国做展会 (Exhibiting at a trade show in the US) / 196
- 34 超市购物 (Grocery shopping) / 202
- 35 超大购物中心 (At the shopping mall) / 208
- 36 工厂直销店 (At factory outlets) / 214
- 37 药店买药 (At the pharmacy) / 220
- 38 正式晚餐 (Formal dinner) / 226
- 39 搬运行李 (Asking for help with the baggage) / 236
- 40 返回机场 (Returning to the airport) / 240

商务篇

赴美 实用英语手册

American Handbook: Business

何其莘 杨孝明 杨孝端 著

外语教学与研究出版社

FOREIGN LANGUAGE TEACHING AND RESEARCH PRESS

北京 BEIJING



01

美国使馆商务处咨询

Consultation at Commercial Service of the US Embassy

【场景介绍】

作为赴美寻找商机、寻求合作的第一步，北京自动化机械公司的张大明先生和王志刚先生在出行前先来美国驻华使领馆商务处进行咨询。他们希望通过此次咨询，了解美国使馆商务处的业务范围和为中国商界提供的具体服务。由于目标明确，他们可以有针对性地提出问题，获取更加具体的帮助。

【解说】

美国驻华使领馆商务处是美国国家商务管理部门的派出机构，是架于中美贸易间的桥梁，连接并推动两国商贸往来。商务处通过各种独具特色的服务，向中国市场介绍美国的先进技术、产品及服务；同时为中国进口商提供建立和发展对美贸易关系的机会。



情景对话

Zhang Daming=Z Commercial service staff=C

- C: Welcome to US Embassy Commercial Service. Is there anything we can help you with?
- Z: Yes, we would like to get some information about your service as well as some general information on doing business in the US.
- C: Certainly. It's my pleasure to give you a brief introduction. We provide assistance to Chinese buyers who're looking for quality US products. Our "Access America" program provides Chinese companies looking to do business in America with easy access to the US services. Through this program, US service providers are listed in a directory, posted in Chinese on the CS China website. These lists provide a great resource for Chinese firms seeking to buy in, sell to, or invest in, the US.
- Z: That is great! We will check out the website and look for this valuable information.
- C: Other programs, such as "Business Service Providers" and "Featured US Exporters," provide Chinese companies with additional access to US suppliers. You may also visit the selectusa.gov website to obtain general information about investing in the United States. The website seeks to highlight many advantages the United States offers for business and investment.
- Z: Thank you for the general introduction. Can you provide more detailed information on these programs?
- C: Sure. If you want to import US goods and services or are interested in becoming agents or distributors, we will help establish business contacts as well as partnership with the US companies. Commercial Service is committed to promoting US-China trade exchange.

【中文译文】

商务处工作人员：欢迎来到美国驻华使领馆商务处。有什么事情我们可以帮您呢？

张大明：是的，我们想了解一下你们提供的服务咨询，以及在美国开展业务的一些基本信息。

商务处工作人员：当然可以。我很高兴给大家简单介绍一下。我们为正在寻找优质美国产品的中国买家提供帮助。我们的“走进美国”计划为有意在美国做生意的中国买家提供服务，方便其进入美国。通过这项计划，我们将美国服务供应商列在目录中，并用中文公布于商务处的中国网站上。这些列表为中国企业在美国寻求购买、销售或投资提供了很好的资源。

张大明：太棒了！我们将上这个网站寻找这条有价值的信息。

商务处工作人员：我们的其他方案，比如“商务服务提供商”和“特色美国出口商”，为中国企业提供了更多接近美国供应商的途径。您也可以访问selectusa.gov这个网站以获取有关在美国投资的一般信息。这个网站强调许多在美国做生意和投资的优势。

张大明：谢谢你的总体介绍。你能提供一下有关这些计划的更多详细信息吗？

商务处工作人员：当然。如果您想进口美国的商品和服务或有兴趣成为代理商或经销商，我们将帮助建立业务联系以及与美国公司的合作伙伴关系。商务处致力于推动美中贸易交流。

- Z:** Sounds good. How do we get this specific service?
- C:** You may check our catalog of “Featured US Exporters” to find out the list of US products exporters, agents, distributors, and franchise partners. Each company has a brief product and service description.
- Z:** The information you provided is really very useful.
- C:** Thank you. Also, co-implemented by the US government and businesses, we’ve recently launched a new “International Buyer Program” aimed at promoting quality products and services to Chinese as well as other international buyers. Through this program, Chinese enterprises can easily participate in the major US trade shows to get the latest product information, find quality products, and meet with pre-screened suppliers and communicate with business counterparts. All these trade shows are endorsed by the US Department of Commerce as the quality shows featured with products and services of great potential for export.
- Z:** That is very helpful. We are planning to take a business trip to the US and we look forward to using these programs.
- C:** Super. The United States welcomes business and investment from China and consistently provides a stable, friendly and lucrative market supported by standardized and transparent legal system, low taxes, and perfect infrastructure.

- 张大明：非常不错。我们怎样才能享用具体的服务呢？
- 商务处工作人员：您可以查看我们“特色美国出口商”的产品目录，找出美国产品出口商、代理商、分销商和特许经营合作伙伴的名录。每个公司都有一个简短的产品和服务描述。
- 张大明：你所提供的信息确实非常有用。
- 商务处工作人员：谢谢。此外，由美国政府和企业共同合作实施，我们最近推出了新的“国际买家代表团项目”，旨在向中国及其他国际买家推介美国优质的产品和服务。通过该计划，中国企业可以便捷地参加美国主要行业展会，了解最新的产品资讯，找到优质的产品，面见预先筛选的供应商，开展建立客户网络关系。所有这些行业展会均为美国商业部认证的优质美国展会，而展出的产品及其服务均被证实具有很强的出口潜力。
- 张大明：太有用了。我们计划出差到美国，期待能够利用上这些计划。
- 商务处工作人员：太好了。美国欢迎中国企业到美国做生意和投资，并始终提供规范透明的法律体系，低税率和完善的基础设施以支持稳定、友好、利润丰厚的市场。



02

使馆面签

Interview at the US Embassy in Beijing

【场景介绍】

张大明已进入美国使馆。来面签之前，他已准备好所需文件，包括非移民签证电子申请表（DS-160）、护照、银行存款证明、房产证、行程表以及单位出具的有关职位、工龄、工资和赴美参加商务活动的目的的证明等。

【解说】

北京的美国使馆和上海、广州、成都等地的总领馆均设有签证处。凡是第一次申请赴美商务签证（B-1）的中国公民都要到美国使馆或总领馆签证处面签。面签的具体时间需要在网上预约，预约成功后，应携带所需材料提前30分钟左右抵达美国使馆或总领馆签证处并排队等候。面签一般分为三个步骤：1. 递交材料；2. 留指纹备案；3. 面谈。面谈结束后，签证官员会直接告知面签的结果。如果通过面签，一周后可以到指定地点领取护照和签证。如果没有通过面签，护照则被当场退回。

美国使馆签证处的网站上有面签需要准备和携带的材料清单。请在去面签前，一定要反复核对美国使馆要求提供的所有材料，以防遗漏或弄错。面谈是整个使馆面签过程中最重要的环节。因为是与签证官员一对一地谈话，许多人不免会有些紧张。其实，只要材料真实、齐全，在回答签证官的提问时，先听清楚问题，然后如实、合理地陈述赴美的理由就可以了。

美国使馆签证处的官员一般都懂中文，在一般情况下也会使用中文提问或给申请人发指令。但是，如果申请人没有任何英语基础，很可能在某种程度上影响面签的成功率。因此，这一单元的所有活动仍以英语形式出现，并附有中文译文。