



用电脑学



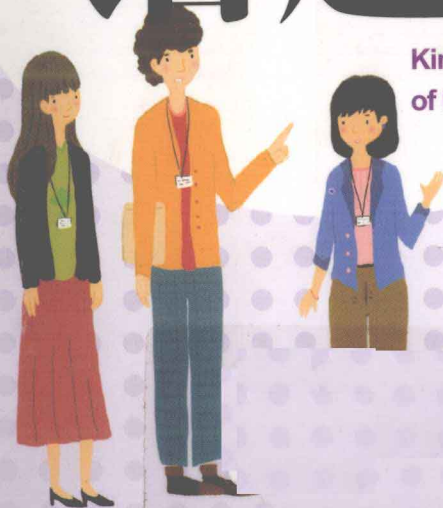
用手机学



用耳机学

外贸英语 话题王

King of Spoken English
of Foreign Trade



戴卫平 张丽丽 | 主编

[美] Kristin Lauria | 审定
[美] Richard Judking

一查就有
一听就懂
一看就会
一考就过

本书特点

- 目前市场上最完整、最全面的外贸会话大全
- 高频外贸话题无所不包，外贸场合应对自如
- 收录BEC考试必考词汇与句型，资料包随时带
- 免费赠送高清MP3光盘+听说读写多媒体光盘
- 英语畅销书作者、美籍语言学专家、美籍外教全程相助

听说读写

口袋版

随书附赠
多媒体光盘



中国对外翻译出版公司

外贸英语 话题王



中国宇航出版社

· 北 京 ·

版权所有 侵权必究

图书在版编目(CIP)数据

外贸英语话题王 / 戴卫平, 张丽丽主编. -- 2 版. -- 北京: 中国宇航出版社, 2011. 5

ISBN 978-7-80218-958-4

I. ①外… II. ①戴… ②张… III. ①对外贸易—②英语—口语 IV. H319.9

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2011)第 084262 号

策划编辑 战颖

封面设计 03 工舍

责任编辑 战颖 郭丹

责任校对 刘杰

出版
发行 **中国宇航出版社**

社址 北京市阜成路 8 号
(010)68768548

邮编 100830

网址 www.caphbook.com

经销 新华书店

发行部 (010)68371900
(010)68768541

(010)88530478(传真)
(010)68767294(传真)

零售店 读者服务部
(010)68371105

北京宇航文苑
(010)62529336

承印 北京智力达印刷有限公司

版次 2011 年 6 月第 2 版

2011 年 6 月第 7 次印刷

规格 787 × 1092

开本 1/32

印张 16

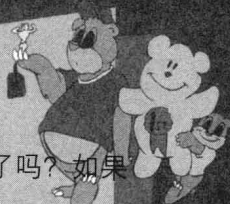
字数 530 千字

书号 ISBN 978-7-80218-958-4

定价 36.80 元(赠多媒体互动光盘)

本书如有印装质量问题, 可与发行部联系调换

外贸英语话题王前言



亲爱的读者,你找到学习英语口语的好方法了吗?如果你正为“哑巴英语”而烦恼,不妨让《外贸英语话题王》这本口语书给你开辟一条学习英语的新途径。它是一本能够使你畅游其中,又不乏乐趣的英语口语话题“辞典”,并以其独特而实用的编写体例,地道而鲜活的交际口语,全面而详细的辅导内容,让你在工作之中时时刻刻与口语学习为伴,简简单单脱口而出!

本书在编写时注意到了两个重要问题:一个是要提供给读者一本全面精细、实用性强的口语书,为此在内容涉猎的范围广度和内容辅导的深度上都做了较大的拓展,读者可以将它当做一个语料库。另一个就是能够使读者在主题明确、分类清晰的结构中,直接浏览“欲知”的内容,省时省力,读者可以“随想即现”的速度直取学习重点。

☉ 目前市场上最完整、最全面的外贸会话大全

300 多个外贸情景,6000 多个最实用的对话表达,70 多个外贸文化背景知识,1400 多个难点注释,5000 多个高频外

贸词汇,让你轻松学习,举一反三,随心所欲表达自己。

高频外贸话题无所不包,迅速提升你在职场上的含金量

外贸谈判、商品报关、检验包装、国际税收、广告营销、商标专利、商业宴请……全部收录!立刻让你与同事、上司、合作伙伴拉近距离,成为真正的外贸达人!!

☺ 剑桥商务英语资格考试,顺利通关

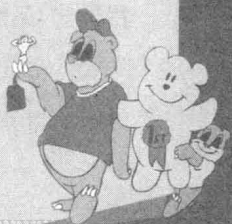
完全收录剑桥商务英语考试(BEC)大纲中的必考6000个常用词汇,流利口试+高分笔试=顺利过关!

☺ 三大专业品质保证

本书由出版过多部英语口语畅销书的作者精心编写,美籍语言学专家审定,特邀资深美籍外教全程参与录音,矫正发音,模仿练习,让你马上就开口!!

☺ 外贸英语语料库,随身带着走

超值的MP3光盘让你躺着听、走路听、坐车听、运动听、逛街听!!!在用眼疲劳、不想看书的状态下,只要带上耳机,用耳朵也能学好英文!





Part 1

外贸实务

Unit 1 客户会议

- | | |
|---|---|
| 1 组织客户会议 Organize a client meeting | 3 |
| 2 客户会谈 Meet with customers | 5 |
| 3 谈论工作 Talk about job | 6 |
| 4 建立贸易关系 Establish business relations | 7 |

Unit 2 外贸谈判

- | | |
|---|----|
| 1 安排谈判 Arrangements for the negotiation | 10 |
| 2 谈判实例 Example of the negotiation | 13 |
| 3 谈判结语 Conclusion of negotiation | 15 |

Unit 3 合同签订

- | | |
|------------------------------|----|
| 1 定合同 Sign a contract | 20 |
| 2 商定条款 Check term | 20 |
| 3 说明解释 Explanation | 22 |
| 4 询问细节 Ask for details | 23 |

Unit 4 价格谈判

- 1 付款条件 Payment term 26
- 2 折扣 Discount 27
- 3 合理价位 Reasonable prices 28
- 4 折衷 Compromise 29

Unit 5 订购交货

- 1 同类产品介绍 Introduction of product of the same sort 33
- 2 限定条件订购 Place an order with condition 34
- 3 成交 Let's call it a deal 35
- 4 削减订单 Reduce order 37

Unit 6 风险控制

- 1 保险单 insurance policy 41
- 2 提出索赔 Lodge a claim 42
- 3 仲裁条款 Provision of arbitration 44

Unit 7 贸易伙伴

- 1 与客户打招呼 Greet the clients 47
- 2 商展中介绍产品 Introduce the product 47
- 3 联系买家 Contact the customer 48
- 4 请客户下订单 Ask client to place the order 50
- 5 变更约会时间 Change appointment 51
- 6 未约定的拜访 Abrupt appointment 52

Unit 8

贸易使团

1 接待国外客户 Meet and invite foreign guests	55
2 参观生产车间 Visit the factory	57
3 产品的竞争力 Products' competitive edge	58
4 用餐招待 Banquet	59
5 观光旅游招待 Go sightseeing	60
6 商谈中的休息时间 Let's have a break	61
7 送客 Say goodbye	62

Unit 9

贸易对象

1 出口研究的重要性 The importance of the export research ...	65
2 调研内容 Research content	66
3 语言差异 Language differences	67
4 商品调整 Product adaptation	69
5 了解对方国家的文化 Get to know the culture of the countries in which you do business	70
6 符合国外市场口味 To the taste of foreign market	71
7 商业合同 Business contract	72
8 负担额外成本 Meet the extra cost	73
9 合作机会 Business opportunities	74

Unit 10

签署协议

1 备好协议待签 The agreement is to be fully prepared	78
2 协商付款方式 Discuss the mode of payment	79
3 拟定签订协议 Draft and sign the agreement	80
4 降价以达成协议 Reduce the price and conclude a deal	81

Unit 11

投资环境

- | | |
|---|----|
| 1 发生根本性变化 Essential changes will take place | 85 |
| 2 投资环境信息 Information about investment environment | 86 |
| 3 投资环境 Investment environment | 87 |
| 4 中美贸易关系 Sino-American trade relation | 88 |
| 5 世界经济衰退 World economic recession | 90 |

Unit 12

外商投资

- | | |
|---|----|
| 1 资金筹措 Raise the capital | 93 |
| 2 建立合资企业 Establish a joint venture | 94 |
| 3 法律建议 Some legal advice | 95 |
| 4 寻找商机 Look for business opportunities | 96 |
| 5 投资兴趣 Interest in making investment | 96 |
| 6 建立长久商务关系 Establish long-term business relations ... | 97 |

Unit 13

外贸政策

- | | |
|---|-----|
| 1 非歧视原则 Non-discrimination principle | 100 |
| 2 国际贸易法律 The legal aspects of international
business | 102 |

Unit 14

招标投标

- | | |
|--|-----|
| 1 招标条件 The conditions for the tender | 108 |
| 2 投标 Submission of Tender | 109 |
| 3 招标通知 Tender notice | 111 |
| 4 特殊要求 Special requirement | 112 |

Unit 15

磋商价格

1 价格与质量 Price and quality	117
2 折扣 Discount	118
3 出价 Offer	120
4 试销订购 A trial order	121
5 更新的报价单 A renewed price list	123
6 调整价格 Adjust the price	124
7 公道的市场价格 A fair market price	126

Unit 16

公平公正

1 价格商谈 Price negotiation	131
2 修改条款 Amend a clause	133
3 谈判会晤 Contact	135

Unit 17

贸易关系

1 建立贸易关系 Establish business relationship	139
2 建立业务关系 Enter into business relations	141
3 产品介绍 Make a product presentation	143
4 做生意和扩大贸易 Conclude and expand business	144

Unit 18

履行合同

1 合同终止 Terminate a contract	149
2 解决问题 Work the problems out	150
3 质量问题 Quality issues	151

Unit 19

自由贸易

- 1 关税壁垒 Tariff barrier 155
- 2 非关税壁垒 Non-tariff barrier 156
- 3 世贸成员国 WTO membership 157

Unit 20

企业类型

- 1 投资估价 Assessment of investment 162
- 2 投资风险 Risk of investment 165
- 3 投资比例 Proportion in investment 166
- 4 投资步骤 Process of investment 168

Unit 21

贸易类型

- 1 加工贸易 Processing and assembling trade 173
- 2 补偿贸易 Compensation trade 175
- 3 寄售贸易 Consignment trade 177
- 4 易货贸易 Barter trade 179

Unit 22

合资合作

- 1 投资场所 Outlet for investment 185
- 2 技术引进 Technology import 189
- 3 合资经营条件 Term and condition on joint venture 191

Unit 23

货物装运

- 1 装运时间 Time of shipment 196
- 2 装船谈判 Discussion about shipment 197
- 3 装船期限 Loading period 198

④ 装船问题 Problems about shipment	200
⑤ 装运卸货 Load and Unload	201
⑥ 交货 Make delivery	202
⑦ 货物损失 Damage	203

Unit 24**商标注册**

① 注册商标 Register a trademark	206
② 注册程序 Registration procedures	207
③ 商标转让 Transfer the trademark	210
④ 商标形象 Problem of the trademark's image	211
⑤ 注册细节 Details of registration	213

Unit 25**代理服务**

① 续约代理 Renew agent	217
② 代理细节 Details about agents	219
③ 拒绝代理商 Refuse an agent	220
④ 代理协商 Discussion with the agent	222
⑤ 销量问题 Problems about selling amount	224

Unit 26**专利注册**

① 专利申请 Apply for a patent	227
② 申请程序 Applying procedures	228
③ 专利转让 Transfer the patent	230
④ 购买专利 Purchase a patent	232

Unit 27**争议仲裁**

① 质量纠纷 Disputes on quality	237
----------------------------------	-----

2 解决纠纷方式 Ways for resolving disputes	239
3 中国仲裁制度 Arbitration in China	240
4 诉诸仲裁 Resort to arbitration	241
5 仲裁制度 Arbitration system	243

Part 2

商品报关

Unit 1

商品检验

1 检验问题 Inspection problems	250
2 产品质量 Product quality	252
3 商检协商 Discussion about inspection	254
4 商检程序 Inspection procedures	256
5 商检证明 Certificate	257
6 检验规定 Regulations about inspection	259
7 检验商议 Negotiation about inspection	262
8 检验事宜确认 Confirmation of inspection	263
9 检验争议 Discrepancy about inspection	264

Unit 2

海关通关

1 通关手续 Formalities in customs clearance	269
2 通关协商 Negotiation on customs clearance	272
3 过海关 Going through the customs	273
4 海关问询 Questioning at the customs	274

Unit 3

海关检查

1 海关检查 Inspections at the customs	278
2 应税物品 Something dutiable	280
3 护照将要过期 Your passport will expire	281
4 市场份额 Market share	282
5 说明解释 Explanation	283
6 劝诫说服 Persuasion	285

Unit 4

商务签证

1 申请签证 Apply for a visa	289
2 签证条件 Conditions of applying for a visa	290
3 新型签证 A new type of visa	293
4 签证手续 Visa formalities	294

Unit 5

国际税收

1 国际税收的意义 The significance of international taxation ...	300
2 税务登记 Tax registration	303
3 税务检查 Tax inspection	304
4 个人所得税 Individual income tax	306

Unit 6

检验包装

1 包装的重要性 The importance of packaging	311
2 包装运送 Package and delivery	313
3 检验包装 Inspection of packaging	316

Unit 7 出境入境

- ① 入境咨询 Inquiry about entry 322
- ② 居留咨询 Inquiry about residency 324
- ③ 出境问询 Inquiry about departure 326

Part 3 外贸营销

Unit 1 网上交易

- ① 降低价格 Reduce the price 333
- ② 供应现货 Supply from stock 334
- ③ 谈论打折 Discount 335
- ④ 产品介绍 Could you tell me something about them 337

Unit 2 产品推介

- ① 性能介绍 Function introduction 342
- ② 业务推销 Business promotion 343
- ③ 商务咨询 Business consultation 345
- ④ 产品展示 Product demonstration 346

Unit 3 电子商务

- ① 网上购物 How to buy things online 350
- ② 面临挑战 Challenges to E-commerce 352
- ③ 光明前景 Outlook for E-commerce 353

Unit 4**参加商展**

- | | | |
|--------|---------------------------------|-----|
| 1 询问展位 | Something about the booth | 358 |
| 2 参加商展 | Attend trade shows | 359 |
| 3 展台搭建 | Installation | 361 |
| 4 产品介绍 | Commodity introduction | 362 |

Unit 5**广告营销**

- | | | |
|--------|-----------------------------------|-----|
| 1 杂志广告 | Advertisement in a magazine | 366 |
| 2 电视广告 | Advertisement on TV | 367 |
| 3 媒体组合 | The right media mix | 369 |
| 4 广告效果 | Effect of advertisement | 370 |

Unit 6**市场调研**

- | | | |
|-----------|--|-----|
| 1 网上购物的利弊 | Advantages and disadvantages of
online-shopping | 374 |
| 2 质量调查 | Quality research | 375 |
| 3 售后调查 | After-sale services | 377 |
| 4 市场调研 | Market research | 378 |

Part 4**商品保险****Unit 1****贸易索赔**

- | | | |
|--------|----------------------------------|-----|
| 1 索赔理由 | Reasons for making a claim | 382 |
| 2 提出索赔 | Make a claim | 383 |
| 3 索赔谈判 | Discussion about claims | 384 |

- 4 同意索赔 Agree with the claims 386
5 退货 Return the goods 387

Unit 2

货物保险

- 1 险种 Insurance types 390
2 投保 To insure 391
3 险别 Coverage 392
4 保险纠纷 Dispute over insurance 393
5 盗窃险 Pilferage insurance 396

Unit 3

商业保险

- 1 商业保险对话 Talks about financial insurance 399
2 商保事宜 Business about financial matters 400
3 类型选择 Choose a type of insurance 401
4 商保类型 Business insurance types 402
5 保险费率 Premium rates 403

Part 5

外贸礼仪

Unit 1

迎来送往

- 1 机场迎接 Meet at the airport 408
2 初次见面寒暄 First contact and greeting 410
3 迎接客户 Receive the customer 411
4 在宾馆的路上 On the road to the hotel 412
5 询问和确认 Inquire and confirm 413