

Practical English for
Exhibition and Trade Fair
Reference Book

会展实务英语
辅导用书

主 编 蔡龙文 杨晓旻
企业顾问 顾 嘉 何伟婷



对外经济贸易大学出版社
University of International Business and Economics Press



全国高等院校基于工作过程的校企合作系列教材

会展实务英语

Practical English for Exhibition and Trade Fair

主 编 蔡龙文 黄冬梅
副主编 杨晓旻 李 莹
参 编 梁 悦 胡爱清 王 华 刘志霞
刘朝阳 徐琨琳 张志龙 张慧颖
翦 芳 李吉英 谢芬芬
企业顾问 顾 嘉 何伟婷

对外经济贸易大学出版社
中国·北京

图书在版编目 (CIP) 数据

会展实务英语 / 蔡龙文, 黄冬梅主编. —北京:
对外经济贸易大学出版社, 2011
全国高等院校基于工作过程的校企合作系列教材
ISBN 978-7-5663-0021-8

I. ①会… II. ①蔡… ②黄… III. ①展览会 - 英语
- 高等学校 - 教材 IV. ①H31

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2011) 第 088472 号

© 2011 年 对外经济贸易大学出版社出版发行

版权所有 翻印必究

会展实务英语 Practical English for Exhibition and Trade Fair

蔡龙文 黄冬梅 主编
责任编辑: 方 芬 胡小平

对外经济贸易大学出版社
北京市朝阳区惠新东街 10 号 邮政编码: 100029
邮购电话: 010-64492338 发行部电话: 010-64492342
网址: <http://www.uibep.com> E-mail: uibep@126.com

北京市山华苑印刷有限责任公司印装 新华书店北京发行所发行
成品尺寸: 185mm × 260mm 11 印张 192 千字
2011 年 7 月北京第 1 版 2011 年 7 月第 1 次印刷

ISBN 978-7-5663-0021-8
印数: 0 001 - 3 000 册 定价: 23.00 元 (含光盘)

编写说明

一、指导思想与原则

《会展实务英语》以行动导向理论为指导，从涉外会展服务与接待工作过程与典型的工作任务出发，创建基于行动领域的学习情境，组织教学内容，以期让学习者通过大量的任务与项目学习，建构其涉外会展工作的岗位英语能力。

该教材遵循职业针对性、岗位实用性、实践可操作性原则，优化实训课程结构和内容，方便教师使用以学习者为中心，教学做合一、理论与实践合一、工学结合的教学模式，开展会展服务与接待英语教学。

二、教材特色

1. 校企共同开发。

会展英语涉及内容广、能力要求高，教材必须具备一定的能力培养目标。教材编写组深入会展企业，对广交会、茶博会等机构进行广泛调查，与企业人力资源部、外联部等部门进行深入了解，确定会展这个职业活动的典型工作过程，并邀请会展业第一线有经验的从业人员在分析会展职业活动和工作岗位能力的基础上，按照会展人才所需要的相应知识、技能和行为方式选取教材内容。

2. 教材内容实用性与针对性强。

《会展实务英语》教材内容紧扣会展企业人才能力需求，以会展商务活动体系中的典型工作任务与工作过程为依据，以“主办方”、“参展商”以及“采购商”三个不同角色的真实工作任务为出发点，按照展前、展中和展后的工作程序化教学内容。每一个模块对应不同的工作流程与任务，每一个学习任务针对不同的职业技能，并结合英语知识学习和应用能力培养设计教学环节，教材内容具有较强的实用性与针对性。

三、内容与体例

本教材包括《会展实务英语》和《会展实务英语辅导用书》，共两册。

《会展实务英语》全书包括三个模块（Modules），共九个部分（Parts）。第一个模块为展前服务，包括推广展会、安排参展与进驻展馆；第二个模块为展中服务，包括接待客户、展示产品、洽谈业务与签订合同；第三个模块为展后服务，包括展后跟踪业务与

分析会展成效。

每个部分的内容包括：

1. **学习目标 (Learning Objectives)**。这些细化的学习目标均以岗位职业能力为依据，并且是设计学习任务与学习活动的依据。

2. **学习热身活动 (Warm-up)**，包括基本词汇学习与相关知识讨论，为学习者开展学习活动作好思想与知识准备。

3. **主体学习任务 (Tasks)**。每个工作任务均与学习目标相对应，由三或四个学习活动 (Activities) 构成，这些学习活动包括听、说、读、写、译各种形式，并以听说为主。听说学习形式包括两人练习 (Pair Work)，小组讨论 (Group Discussion)，角色扮演 (Role-play)、讲介 (Presentation)，口译 (Interpretation) 等。

4. **词汇表 (Vocabulary)**。每个主体学习任务最后部分为词汇表。

5. **写作提示 (Tips)、常用表达 (Useful Expressions) 或者相关资料 (Data)**。个别部分针对不同的学习活动配有以上内容。

6. **实践实训项目 (Practical Training Project)**。每部分的最后内容为实训项目，旨在让学习者通过完成难度较大的综合任务，把该部分所学习的技能进一步练习与掌握，并升华、整合为实用的工作技能。

《会展实务英语辅导用书》针对教材各单元设置了相对应的背景知识、拓展练习、教材练习参考答案及拓展练习参考答案等内容。

1. **背景知识部分**。此部分均为中文文章，选取了紧扣学习任务的文化知识介绍与实操讲解，有助于提高学习者的学习兴趣，拓展其视野，实用性与指导性强。

2. **拓展练习**。选材紧扣学习主题与目标，针对性强，形式多样，能帮助学习者更好地巩固教材各章节的实操要点，并拓展相关实践能力。

3. **教材学习活动参考答案**。提供学习活动与练习的参考答案 (除部分口语活动外)，并附有听力材料的文稿，便于学习者深入学习。

4. **拓展练习参考答案**。有助于学习者自主学习，培养学习者良好的学习习惯。

编者

2010年12月

出版说明

教育部〔2006〕16号文中提出：“要积极推行与生产劳动和社会实践相结合的学习模式，把工学结合作为高等职业教育人才培养模式改革的重要切入点，带动专业调整与建设，引导课程设置、教学内容和教学方法改革。”与之相对应的课程开发方式和课程内容的改革模式是“与行业企业共同开发紧密结合生产实际的实训教材，并确保优质教材进课堂”。“全国高等院校基于工作过程的校企合作系列教材”正是对外经济贸易大学出版社在高等职业教育课程建设领域的最新研究成果。

本系列教材适用于全国高职高专院校英语专业的商务/应用/外贸/旅游等英语方向以及国际贸易、国际商务或财经类专业的学生；同时适用于全国各高等院校应用型本科英语专业的商务英语方向和国际贸易、国际经济、国际商务及国际工商管理等商科专业的学生。

本系列教材主要呈现以下特点：

1. 体现“基于工作过程”

在我国高等职业教育新一轮课程改革中，我们学习、引进并发展了德国职业教育的一种新的课程模式——基于工作过程的课程模式，指“为完成一件工作任务并获得工作成果而进行的一个完整的工作程序”建立起来的课程体系。

2. 突出“校企合作”

课程体系的“校企合作”以教师和企业人员参与为主体，是“校企合作，工学结合”的人才培养模式发展的必然产物，旨在提高学生的综合能力，尤其是实践能力和就业能力，实现学校教学与工作实践的零距离。

“全国高等院校基于工作过程的校企合作系列教材”的课程方案与传统的课程方案相比，它打破了高等职业教育学科系统化的课程体系，在分析典型职业活动工作过程的前提下，按照工作过程中的需要来设计课程，以突出工作过程在课程框架中的主线地位，整合优化了理论知识与实践活动。教材编写过程中，教师结合自身的教学实践、调研论证和外贸专家对工作岗位的实际要求来安排课程结构和内容，形成了具有特色的基于工作过程的校企合作系列教材体系。

本套教材包括《外贸函电与单证实训教程》、《商务翻译实务》、《国际市场营销实务》、

《商务英语函电》、《国际贸易实务（英）》、《商务谈判实务（英）》、《酒店实务英语》、《旅游实务英语》、《会展实务英语》、《商务英语口译》、《外事接待实务英语》、《商务礼仪实务英语》、《涉外企业管理实务》、《旅游英语口语》、《进出口报关实务》、《外贸跟单实务》、《国际商务单证实务》、《国际货运代理实务》和《商务英语视听说》等教材。作者都是本专业的“双师型”教师，不仅具有丰富的语言教学经验，而且具备企业第一线的工作经历，主持或参与过多项国家或省市级相关科研项目，这为本套教材的编写质量提供了有力的保证。

值得注意的是，本系列教材不是封闭的，它随着教学模式和课程设置的变化，将不断推出新的内容，以丰富整个体系。

同时，本套教材均配有辅导用书和 PPT 课件等立体化教学资源，供教师教学参考（下载网址：<http://www.uibep.com>）。

对外经济贸易大学出版社

2011 年 3 月

Contents

Module 1 Services before an Exhibition

Part 1 Promoting an Exhibition 推广展会	3
Task 1 Introducing an Exhibition.....	4
Task 2 Inviting to an Exhibition	8
Task 3 Enquiring about an Exhibition	14
Task 4 Choosing an Exhibition.....	16
Part 2 Making Exhibiting Arrangements 安排参展	21
Task 1 Booking a Stand	23
Task 2 Arranging Shipping.....	26
Task 3 Handling Insurance	29
Task 4 Making Travel Arrangements.....	31
Part 3 Moving in an Exhibition 进驻展馆	35
Task 1 Building the Booth.....	37
Task 2 Decorating the Booth	41
Task 3 Training Booth Staff.....	43

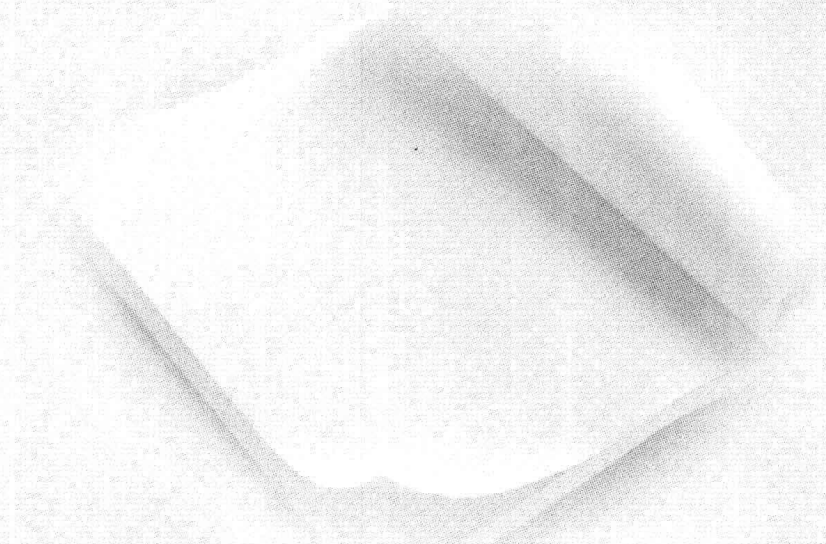
Module 2 Services at an Exhibition

Part 4 Receiving Clients 接待客户	49
Task 1 Receiving Customers at a Booth	51
Task 2 Socializing with Clients	57
Task 3 Going Sightseeing with Clients.....	61
Part 5 Presenting Products 推介产品	65
Task 1 Presenting Products.....	67
Task 2 Talking with Visiting Clients about New Products	70

Task 3	Learning to Present Effectively	74
Part 6	Negotiating Business 洽谈业务	81
Task 1	Negotiating about Price	83
Task 2	Negotiating about Payment	89
Task 3	Negotiating about Shipment	93
Task 4	Negotiating about Packing and Insurance	97
Part 7	Signing a Contract 签订合同	101
Task 1	Drawing up a Contract	103
Task 2	Amending a Contract	111
Task 3	Signing a Contract	115
Module 3 Services after an Exhibition		
Part 8	Following up Business 跟进业务	121
Task 1	Learning Exhibition Follow-up Strategy	122
Task 2	Planning After-show Marketing Activities	127
Task 3	Following up Sales Orders & Prospects	131
Part 9	Analyzing Exhibition Results 分析会展成效	135
Task 1	Measuring the Success of an Exhibition	137
Task 2	Reporting Exhibition Results	140
Task 3	Writing Reports on Exhibition Results	143
Appendices		
Appendix 1	附录 1 常用外贸专业术语缩略词	153
Appendix 2	附录 2 国际展览专业术语	155
Appendix 3	附录 3 部分展览专业网站	165
References	参考文献	166

Module 1

**Services before an
Exhibition**



Part 1

Promoting an Exhibition

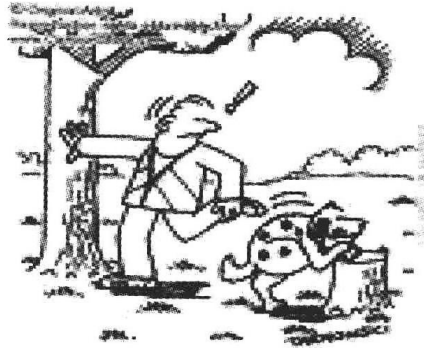
推广展会

Learning Objectives

After learning this unit, you will be able to

- introduce and promote an exhibition
- make invitation to an exhibition
- enquire about an exhibition
- choose an exhibition

Warm-up



1. Vocabulary

Match the words with their definitions.

- | | |
|---------------|--|
| (1) exhibitor | a. A product or service displayed at an exhibition |
| (2) exhibit | b. A small enclosed area where information and products are shown at an exhibition |
| (3) venue | c. A period of time used for a particular activity |
| (4) stand | d. A company that exhibits its products or services at an exhibition |
| (5) session | e. A place where an organized activity takes place |

2. Pair Work

Have you attended any exhibitions or trade fairs? Share your experiences with your partner.

Task 1 Introducing an Exhibition

Activity 1 Pair Work

Do you know anything about the World Expo and Guangzhou Fair? Tell your partner what you know about these two events.





- the exhibition
- the organizer
- the exhibitors
- the visitors
- the exhibits

Activity 2 Listening

Listen to the promotional presentation for the 108th session of the Guangzhou Fair. Take notes and then share with your partner your answers to the following questions.

1. What functions has the Guangzhou Fair performed?

2. Why is the Guangzhou Fair the first choice for international buyers?

3. Who are the organizers of the Guangzhou Fair?

4. Name some product categories of the Guangzhou Fair.

5. What is the total number of buyer attendance so far?

Activity 3 Reading

Read an advertisement for the Guangzhou Fair.

Profile of the Guangzhou Fair

China Import and Export Fair (originally the Chinese Export Commodities Fair), popularly known as the Guangzhou Fair, is held biannually in Guangzhou every Spring and Autumn. Up to 2011, the Guangzhou Fair had been held uninterrupted for 107 sessions since it was inaugurated in the Spring of 1957. It is China's largest trade fair of the highest level with a gross exhibition space of 1 150 00m² and 55 620 stands. The Fair, comprehensive in nature, has won renown for the longest history, the largest scale, the most complete display in exhibit varieties, the biggest buyer attendance and the greatest business turnover. As a multi-functional event of international importance, the Guangzhou Fair is an important platform of trade exchange between China and the rest of the world.



The Trading Delegations are composed of thousands of China's best foreign trade corporations and enterprises with good credibility and sound financial capabilities, including foreign trade companies, factories, scientific research institutions, foreign invested enterprises, wholly foreign-owned enterprises, private enterprises, etc.

Besides the traditional ways of negotiating face to face, the Fair holds the Canton Fair Online. The Fair leans to export trade, though import business is also done here. Apart from the above-mentioned, various types of business activities such as economic and technical co-operations and exchanges, commodity inspection, insurance, transportation, advertising, consultation, etc. are also carried out in flexible ways. Business people from all over the world gather in Guangzhou, exchanging business information and developing friendship at the Guangzhou Fair.



Mini-task I Understanding

Are the statements below true or false?

- (1) The Guangzhou Fair has three sessions annually.
- (2) The trading delegations exclude scientific research institutions.
- (3) The Guangzhou Fair offers on-line service besides the traditional business way.
- (4) The focus of the Guangzhou Fair is on import trade.
- (5) Invisible trade is also carried out at the Guangzhou Fair.

Mini-task II Vocabulary

Read the following statements and fill in the blanks with appropriate words in the word box. Change their forms when necessary.

stand	event	application
session	trading delegation	sample

1. Interested exhibitors should complete an _____ form and send samples to the exhibition organizer.
2. Our company wishes to participate in this international _____ to showcase our latest products.
3. Since we are first time exhibitor, the exhibition organizer will reserve a number of _____ for us.
4. The spring _____ of China Import and Export Fair in Guangzhou was held from April 15 to May 5.
5. Potential clients can take _____ for free from the exhibitors.
6. The _____ have achieved great business turnover from the trade fair.

Activity 4 Role-play: Speaking

Student A

You are the marketing representative of the Guangzhou Fair.

- Make a 3-minute promotional presentation introducing the Guangzhou

Fair to the potential exhibitors.

- Answer the questions from the audience.

Student B/C/D

Your company wishes to exhibit at the Guangzhou Fair.

- Get some basic information about the fair from the presentation.
- Ask some further questions.

Vocabulary in Task 1

be dedicated to <i>adj.</i> 致力于	mission <i>n.</i> 任务, 使命
productivity <i>n.</i> 生产率	vane <i>n.</i> 风向标
elite <i>n.</i> 精英	legendary <i>adj.</i> 传奇式的
boast <i>v.</i> 以……为荣	biannually <i>adv.</i> 一年两次地
accommodate <i>v.</i> 容纳	electrical appliances <i>n.</i> 电器
textiles <i>n.</i> 纺织品	garment <i>n.</i> 服装
exceed <i>v.</i> 超过	accumulated <i>adj.</i> 累积的
uninterruptedly <i>adv.</i> 不间断地	inaugurate <i>v.</i> 开创, 创始
gross <i>adj.</i> 总的	scale <i>n.</i> 规模
multi-functional <i>adj.</i> 多功能的	platform <i>n.</i> 平台
credibility <i>n.</i> 信用, 信誉	financial capability <i>n.</i> 经济实力
institution <i>n.</i> 机构	commodity <i>n.</i> 商品
inspection <i>n.</i> (商品)检验	consultation <i>n.</i> 咨询

Task 2 Inviting to an Exhibition

