

英语口语话题系列
TOPICS OF SPOKEN ENGLISH

Topics of
Business

商务

Spoken English

英语口语 **话题王**

学前有热身 话题有热门 轻松记单词
对话全攻克

主 编 李洪涛

背景
全面

2 巧问妙答
对答如流

3 热门话题
贴近时代

4 特别点拨
注重运用

5 鲜活词汇
轻松记忆

天津出版传媒集团

天津科技翻译出版有限公司

英语口语话题系列
TOPICS OF SPOKEN ENGLISH

Topics of
Business

商务

Spoken English

英语口语 **话题王**

学前有热身 话题有热门 轻松记单词
对话全攻克

主 编 李洪涛
编 者 李 硕 刘文学 马 兰
李庆雷 韩 磊 蔡 丹
岳永铭 蔡 翠 赵修臣
李洪丰 苗新萍 徐继宁
尹晓洁

天津出版传媒集团

◆ 天津科技翻译出版有限公司

图书在版编目(CIP)数据

商务英语口语话题王 / 李洪涛主编. —天津:天津科技翻译出版有限公司, 2013. 5

(英语口语话题系列)

ISBN 978 - 7 - 5433 - 3199 - 0

I. ①商… II. ①李… III. ①商务—英语—口语
IV. ①H319.9

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2013)第 046881 号

出 版: 天津科技翻译出版有限公司

出 版 人: 刘 庆

地 址: 天津市南开区白堤路 244 号

邮政编码: 300192

电 话: 022 - 87894896

传 真: 022 - 87895650

网 址: www.tsttpc.com

印 刷: 天津市蓟县宏图印务有限公司

发 行: 全国新华书店

版本记录: 700 × 960 16 开本 15.75 印张 350 千字

2013 年 5 月第 1 版 2013 年 5 月第 1 次印刷

定 价: 25.00 元

(如发现印装问题, 可与出版社调换)

前言

PREFACE

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《商务英语口语话题王》这本书为你开辟一条学习商务英语的捷径。它是集商务谈判、商务会议、商务交际及市场营销为一体的商务口语大全,并以其独特而实用的编排体例、地道而鲜活的商务交际口语、全面而细致的辅导内容帮助读者突破英语口语的瓶颈,摆脱商务英语运用能力不足的困境,为自己职业的发展增添助力。

本书在编写时重点突出两个重要的方面:一是提供给读者一套全面精细、实用性强的商务口语书,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,读者可以将它当作一本语料书;另一方面就是通过主题明确、分类清晰的结构,让读者能够直接找到并了解“欲知”的内容,省时省力。为此,全书以“部分-单元-主题对话”为层次结构,读者可以“随想即现”,直击学习重点。

本书在栏目设计上的五大亮点:

文化背景——Cultural Background

每单元开头都提供了一些与本单元主题相符的商务常识的阅读材料,可以让读者在工作之余了解更多商务知识,提高自己的工作能力。

巧问巧答——Questions and Possible Answers

一个问题会有多种回答方式,而一个答案也会有多种提问方式,读者在这里可以找出适合的问答方式,创造出一种愉快的交流模式。

热门话题——Pop Conversation

学前要热身,话题要热门,相互练一练,对话全精通,英语美又妙。

特别点拨——Special Coaching

针对对话中的重点单词、短语、句型、交际“潜规则”、特殊用法给出解释,提供范例以便读者更好地运用,达到举一反三的效果。

鲜活词汇——Lively Words

鲜活的词汇,跳跃的头脑,帮助您轻轻松松地记住单词。

目 录

Contents



商务谈判 Business Negotiation

Unit 1 询盘及报盘 Inquiry and Offer

巧问巧答	3
热门话题	4
1 一般询盘	4
2 具体询盘	5
3 询问优惠	6
4 实盘	6
5 虚盘	7
6 延长有效期	8
7 撤回报价	9
鲜活词汇	9

Unit 2 还价还盘 Counter-offer

巧问巧答	11
热门话题	12
1 报价与还价	12
2 接受还盘	13
3 付款方式	14
4 返还盘	15
鲜活词汇	16

Unit 3 磋商价格 Price Negotiation

巧问巧答	17
热门话题	18
1 批发价	18
2 坚持高价	19
3 无法打折	20
4 折中让步	21
鲜活词汇	22

Unit 4 订货确认 Order and Confirmation

巧问巧答	23
热门话题	24
1 商谈订购	24
2 试订	25
3 续订	26
4 部分接受订单	27
5 确认订货	28
鲜活词汇	28

协商合同 Contract Negotiation

巧问巧答	30
热门话题	31
1 起草合同	31
2 商谈合同	32
3 修改合同	33
4 再次确认合同	34
5 签订合同	35
6 履行合同	36
鲜活词汇	37

支付方式 Terms of Payment

巧问巧答	39
热门话题	40
1 信用证付款	40
2 即期支付	42
3 核对信用证	43
4 修改信用证	44
5 付款交单或承兑交单	46
6 托收付款	47
7 分期付款	48
8 延迟付款	49
鲜活词汇	50

保险 Insurance

巧问巧答	52
热门话题	53
1 咨询保险	53
2 安排投保	54
3 保破碎险	55
4 货物保险	56
5 投保一切险	57
鲜活词汇	58

商品质量 Quality of Products

巧问巧答	59
热门话题	60
1 质量要求	60
2 质量满意	61
3 质量不符	62
鲜活词汇	63

商品包装 Packing

巧问巧答	65
热门话题	66
1 包装说明	66
2 内包装	67
3 外包装	68
4 包装费用	70
5 包装破损	71
鲜活词汇	72

Unit 10 货物运输 Goods Shipment

巧问巧答	74
热门话题	75
1 交货日期	75
2 装运方式	76
3 货物转运	77
鲜活词汇	78

Unit 11 招标投标 Tender Invitation and Participation

巧问巧答	80
热门话题	81
1 招标程序	81
2 招标	82
3 投标	83
4 投标担保	84
5 开标	85
鲜活词汇	86

Unit 12 合资谈判 Negotiation of Joint Venture

巧问巧答	87
热门话题	88
1 投资政策	88
2 投资环境	89
3 合资形式	90
4 合资责任	91
5 经营管理	93
鲜活词汇	94

Unit 13 技术转让 Technology Transfer

巧问巧答	96
热门话题	97
1 转让专有技术	97
2 转让形式	98
3 技术转让费用	99
4 提成费加入门费	101
5 技术培训人员	102
鲜活词汇	104

Unit 14 贸易方式 Forms of Trade

巧问巧答	106
热门话题	107
1 询问补偿贸易	107
2 补偿贸易	108
3 加工装配贸易	109
4 代理	110
5 易货贸易	111
6 寄售贸易	111
鲜活词汇	112

商务会议 Business Meeting

Unit 1 会前准备 Preparation

巧问巧答	117
热门话题	118
1 会前通知	118
2 安排事项	119
3 会议提醒	120
4 准备就绪	120
鲜活词汇	121

Unit 2 会议议程及讨论 Meeting Agenda and Discussion

巧问巧答	122
热门话题	123
1 增加议题	123
2 致辞	124
3 工作计划	125
4 报告工作	126
5 业务检讨	127
6 临时动议	128
7 各抒己见	129
8 意见分歧	130
9 董事会议	131
鲜活词汇	133

Unit 3 会议结束 End of Meeting

巧问巧答	134
热门话题	135
1 会议总结	135
2 下次开会时间	136
3 设定日期	137
鲜活词汇	138

商务交际 Business Communication

Unit 1 问候与介绍 Greetings and Introduction

巧问巧答	143
热门话题	144
1 见面寒暄	144
2 自我介绍	145
3 新人介绍	145
4 介绍同事	146
鲜活词汇	147

Unit 2 迎来送往 Meeting and Seeing off

巧问巧答	149
热门话题	150
1 机场迎接	150
2 外商到达	151
3 帮取行李	152
4 入住酒店	152
5 路上寒暄	154
6 安排游玩	155
7 送别外商	156
鲜活词汇	157

Unit 3 商务宴请 Business Dinner

巧问巧答	159
热门话题	160
1 预订座位	160
2 发出邀请	160
3 午餐	161
4 晚宴	162
5 祝酒	163
6 便餐	164
7 送礼	165
8 饯行	165
鲜活词汇	166

Unit 4 公司访问 Visiting a Company

巧问巧答	168
热门话题	169
1 公司简介	169
2 参观工厂	170
3 流水线车间	171
4 样品室	172
5 办公大楼	173
6 介绍生产	174
鲜活词汇	175

Unit 5 商务出差 Business Trip

巧问巧答	176
热门话题	177
1 入境检查	177
2 登记住宿	178
3 饭店就餐	178
4 未约定的拜访	179
5 访问客户	179
鲜活词汇	181



市场营销 Marketing

Unit 1

市场调研 Market Survey and Research

巧问巧答	185
热门话题	186
1 市场调研	186
2 目标消费者	187
3 市场定位	189
4 加强市场调研	190
5 分析调研结果	191
鲜活词汇	192

Unit 2

产品推介 Product Introduction

巧问巧答	193
热门话题	194
1 介绍产品	194
2 产品简报	195
3 产品质量	196
4 产品展销	197
5 新品发布	198
6 产品信息	199
7 推荐产品	200
8 产品演示	201
鲜活词汇	202

Unit 3

推销产品 Product Promotion

巧问巧答	203
热门话题	204
1 上门推销	204
2 展会推销	205
3 电话推销	207
4 商场促销	208
5 网络推销	209
鲜活词汇	210

Unit 4

商业广告 Advertisement

巧问巧答	211
热门话题	212
1 广告策略	212
2 选择媒体	214
3 寻找广告代理	214
4 实施计划	215
5 刊登广告	217
6 广告效应	218
7 广告与企业形象	219
8 广告与文化	219
鲜活词汇	220

Unit 5 商家展会 Exhibition

巧问巧答	222
热门话题	223
1 安排参展	223
2 会展赞助	224
3 推广展会	225
4 展会报到	225
5 展台搭建	226
6 相关准备	227
7 参观展室	228
8 产品展示	229
鲜活词汇	231

Unit 6 售后服务 After-sale Service

巧问巧答	232
热门话题	233
1 客户满意	233
2 服务咨询	234
3 上门服务	235
4 解决问题	236
鲜活词汇	236



Part

1

商务谈判

Business Negotiation

商务谈判是指不同的经济实体各方为了自身的经济利益和满足对方的需要，在日常生意中与公司相关的利益群体就有关涉及双方共同利益的“目标物”，通过沟通、协商、妥协、合作、策略等各种方式，把可能的商机确定下来的活动过程，不一定要收购某家公司或者签订几百万的合同才是商务谈判。

商务谈判活动应遵循以下原则：(一)双赢原则；(二)平等原则；(三)合法原则；(四)时效性原则；(五)最低目标原则。

Unit
1

询盘及报盘
Inquiry and Offer

询 盘是指交易一方准备购买或出售某种商品,向对方询问买卖该商品的有关交易条件。询盘的内容可涉及价格、规格、品质、数量、包装、装运以及索取样品等。报盘也叫报价,是卖方主动向买方提供商品信息或是对询盘的答复,是卖方根据买方的来信,向买方报盘,其内容包括商品名称、规格、数量、包装条件、价格、付款方式和交货期限等。

巧问巧答 Questions and Possible Answers

Q: Can I have a look at your catalogue and the corresponding technical data?

我能看一看你们的样本目录和有关的技术资料吗?

A: Yes, here you are. And here is a series of catalogues of our latest models.
有,给您。这是我们最新机型的产品目录。

Q: How about the supply?

供应情况怎么样?

A: The goods are in great demand and the supply can't keep pace with it.
货物需求量很大,而供应跟不上。

Q: May I have your specific inquiry?

可否告知您的详细询盘?

A: Here is our inquiry lists. We hope you would quote us your most favorable firm offer.

这是我们的询盘,希望你们报给我们最优惠的实盘。

Q: We are thinking of placing an order. Are you able to quote all the items we need?

我们正在考虑订货。你能给我们所需要的所有商品报个价吗?

A: No, not all of them.
不行,不能报所有的。

Q: I'm especially interested in Art No. 3 and No. 4. Can you quote on them?

我对3号和4号货品尤其感兴趣。你能报给我这两种规格的价格吗?

A: I have here the price list for all of our articles quoted FOB Shanghai.

这是我们的报价单,它们都是上海离岸价。

Q: May I have your offer now?

我现在可以知道你们的报盘了吗?

A: Here's the price list. But the prices are subject to our final confirmation.

这是价格单,但是这些价格是以我方最后确认为准。

Q: Do you quote FOB or CIF?

你们是报离岸价还是到岸价?

A: Either can be done, though we usually quote on CIF basis.

哪种都行,不过我们一般报到岸价。

Q: Are the prices your firm offers?

这些价格是你们的实盘吗?

A: Yes. We're willing to make you a firm offer at these prices. We believe the

prices are highly competitive.

是的。我们愿意以此价格向你们报实盘。
我们认为这些价格很具有竞争力。

Q: How long will you leave your offer open?

报价的有效期多长?

A: It's valid for three days.

有效期为 3 天。

Q: Is your offer a firm one or subject to your final confirmation?

你报的是实盘呢,还是以最后确认的价格为准?

A: A firm one, which remains open for three days.

我报的是实盘,有效期为 3 天。

热门话题 Pop Conversation

1

一般询盘

A: Do you mind if I take a look at the catalogue and these samples?

B: No, not at all. Go ahead, please.

A: I'm interested in your carpets. I would like to know whether you can supply from stock.

B: All the items displayed here are available.

A: Would you please give me a quotation?

B: Sure. But can I have your specific requirements, please?

A: Certainly. Here's my inquiry list. You'll find the required items, specifications and quantities there.

B: Thank you. I'll work out the offers and let you know this afternoon.

A: That's fine.

B: I'm sure you'll find our price very competitive.

A: I'm expecting that.

A: 我看看目录和这些样品您不介意吧?

B: 不,不介意。您请看吧。

A: 我对你们的地毯感兴趣,想知道你们是否供应现货。

B: 所有这些展出的产品都有现货。

A: 您报个价好吗?

B: 可以。不过请您把您的具体需要说一下好吗?

A: 好的。这是我们的询价单。所需要的品种、规格和数量都在上面。

B: 谢谢。我先算一下,然后今天下午报盘给您。

A: 好的。

B: 我确信您会发现我们的价格是很有竞争力的。

A: 我很期待啊。

特别注释

“mind”做动词时是“介意”的意思,当你想做某件事,但这件事可能会妨碍到别人或这件事与别人有关,你不是自顾自地做时,可以问一下对方“Do you mind if ...”紧接着做你想做的那件事,这种表示方式相当有礼貌,会使双方感到很舒服。例如:A: Do you mind if I smoke here? (我在这儿吸烟你介意吗?) B: No, Not at all. (不,一点儿也不。)

2

具体询盘

A: I understand that you're interested in our digital products.

B: That's true. Your products are very popular in our country.

A: May I have your specific inquiry?

B: Here is my inquiry list. Were you able to quote all the items we need?

A: No, not all of them.

B: Why not?

A: We regret that the digital cameras are not available for the time being. We can only offer other items from the stock.

B: Well, please make us an offer for digital televisions and digital camcorders.

A: Our offer is 1000 dollars per set of televisions and 450 dollars per set of camcorders. The price we offer you is the best, I believe.

B: Thank you.

A: 听说贵方对我们的数码产品感兴趣。

B: 是的,你们的数码产品在我国市场很受欢迎。

A: 可否告知您的详询盘?

B: 这是我们的询盘单,你能给我们所需要的所有商品报个价吗?

A: 不行,不能报所有的。

B: 为什么不能?

A: 我们很抱歉,你们询盘的数码相机目前缺货,我们只能根据有库存的其他商品报价。

B: 那么,请报数码电视和数码摄像机的价格。

A: 我们的报价是每台电视机 1000 美元,每台摄像机 450 美元。我相信我们的报价是最优惠的。

B: 谢谢。

特别注释

“for the time being”意为“暂时,暂且”,例如: For the time being we cannot supply Grade A, as the Grade A has been sold out. (我们暂时没有一等品供应,因为一等品已经卖完了。)

3

询问优惠

A: I'd like to find out about the air conditioner.
Here's my list. I hope you'll give me your best offer.

B: I'll try my best.

A: Thanks. If your prices are good and if I can get the commission I want, I can place the order with you right away.

B: I'm sure you'll find our prices very competitive. Air conditioners have gone up a lot in recent years, but our prices haven't changed much.

A: When can I get a firm offer?

B: We'll have it worked out by this evening and let you have it tomorrow morning. Would you be free to come round then?

A: Fine. I'll be here tomorrow morning at ten.
How's that?

B: Perfectly. See you tomorrow then.

A: See you!

A: 我方想了解一下空调的价格。这是我方的询价单, 希望贵方能报最优惠的价格。

B: 我会的。

A: 谢谢。如果你们的价格很优惠, 而且我又可以获得佣金, 我就可以马上下订单。

B: 我敢肯定您会发现我方的价格很具竞争力。近年来, 空调的价格涨了许多, 但我方的价格并没有多少变化。

A: 贵方什么时候可以报实盘?

B: 今天晚上我方就可以把价格确定下来, 明天早上告诉你们。您明天有时间过来一下吗?

A: 没问题。明天上午 10 点我过来, 怎么样?

B: 太好了! 那就明天见。

A: 明天见!

特别点拔

“go up”意为“增加”, 例如: Prices have gone up sharply this year. (今年物价大幅度上涨。)又意为“兴建, 建立”, 例如: A lot of new houses are going up round here. (这附近将建许多新的房子。)

4

实盘

A: I've gone over your inquiry list. When do you want the goods to be delivered?

B: In early March.

A: I'll manage to do that. Do you have any specific request for packing? Here are the

A: 我看过您的询价单了。您要求什么时候交货?

B: 3月初。

A: 我尽力做到。对包装您有具体要求吗? 这是包装样本, 请看一下。