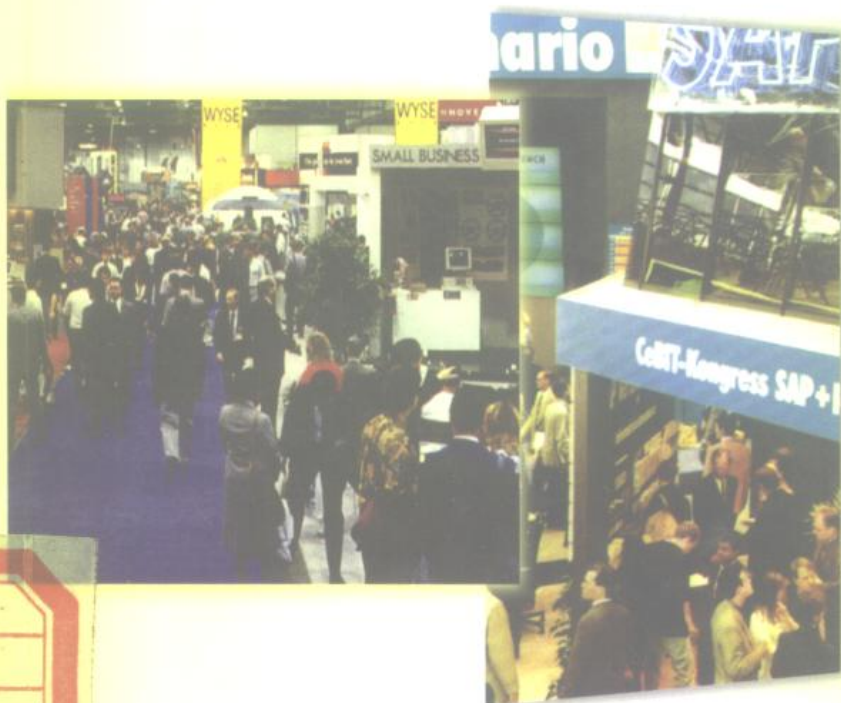


实用英语系列 · Practical English Series

彼得·伯恩斯 ⊙ 编著

国际商展英语

国际展览, 企业商机,
英语在握, 沟通中外。



北京大学出版社
Peking University Press

H319.9

B79

455995

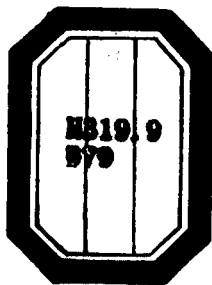
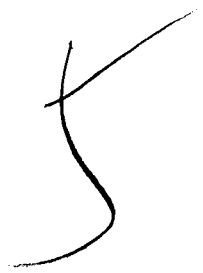
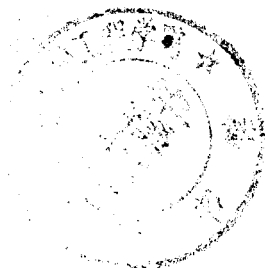


国际商展英语

Attending Business Exhibitions

彼得·伯恩斯 编著

梁民康 译



00455995

北京大学出版社

北 京

DV34/01
著作权合同登记 图字:01-1999-1565

图书在版编目(CIP)数据

国际商展英语/(美)伯恩斯编著. - 北京:北京大学出版社,
1999.9

(实用英语系列)

ISBN 7-301-04220-5

I. 参… II. 伯… III. 国际贸易-展览会-英语-口语
IV. H319.9

本书中文简体字版由远流出版公司授权北京大学出版社出版

书 名: 国际商展英语

著作责任者: 彼得·伯恩斯 编著

责任编辑: 李冬晗 张冰

标准书号: ISBN 7-301-04220-5/H·0463

出版者: 北京大学出版社

地 址: 北京市海淀区中关村北京大学校内 100871

网 址: <http://cbs.pku.edu.cn/cbs.htm>

电 话: 出版部 62752015 发行部 62754140 编辑室 62752032

电子信箱: zpup @ pup.pku.edu.cn

排 印 者: 北京大学印刷厂

发 行 者: 北京大学出版社

经 销 者: 新华书店

787毫米×960毫米 32开本 5.25印张 10.5千字

1999年9月第一版 1999年9月第一次印刷

定 价: 8.00元

出版说明

英语是世界上的主要语言之一。由于历史的原因和政治、经济、文化、科技发展的结果以及英语本身所具备的条件,英语已在世界上起到国际语言的作用。在改革开放的中国,英语也是中国人学习外语的第一选择。但是,对于掌握了一定单词、有一定英语语法基础的成人,每当要用英语进行口头表达或文字表达时,常常会不知所措:人家说的自己听不清,自己说的别人听不懂,写出来的人家不明白。要在较短的时间内,能做到学以致用,适应对外交际的需要,就应该选一本实用的好教材。

“实用英语系列”将针对人类学习语言的自然本能,结合中国人学习外语的方式以及思维习惯,发挥长处克服弱点,让您在学习中得到乐趣,学后能脱口而出,下笔而就。

“实用英语系列”有以下两个特点:

一是各册所涉及的内容广泛而实用。实用是本系列的基本出发点。人们在工作、学习、生活以及其他活动中所遇到的各方面的内容,本书均将按主题分册涉及,不同的读者可以根据不同的需要,选择不同主题的分册学习、实践。

二是力求简单易学,强调口语作用。本系列中,口语类图书占的比重较大。这是因为学习外语主要是为了交际,而要交际,首先要学好口语,只有通过口语,才能有足够的练习与实践的机会,来获得新的技能和养成另一种语言的思维习惯。各册的句型、语法、词汇都是最基本的。即使是零起点的读者也可由浅入深,循序渐进,有英语基础的读者更可以温故而知新,巩固和提高自己的英语听说写的能力。

为了给读者提供纯正、地道的英语,本书各册力求做到由中外语言专家合作编写,并且将配制录音带。

“实用英语系列”为多辑系列丛书,分辑推出。第一辑8种由美国 AA. Bridgers 公司编写,内容包括办公室日常用语、生活美语、旅行自助、文法句型会话、流利英语词汇等。第二辑10种由台湾远流出版公司编写,以商务交际活动为中心,包括国际商展、贸易、谈判、接待、礼仪、商务报告等方面的英语口语、书面语言等。这二辑书中出现的重要单词短语,依照当代美国人发音,以标准 K.K. 音标注音。为方便读者自学,各册均由语言教学专家精心录制了学习磁带,使读者既可阅读本书,还可以训练听力,以掌握纯正的语音语调,达到自然学习的效果。本书附有国际音标(Jones)和 K.K. 音标对照表,供读者查阅。

热忱欢迎读者对“实用英语系列”编写中的疏漏和缺点提出批评建议。

北京大学出版社

1999年8月

CONTENTS

目 录

出版说明

1. Breaking the Ice	
飞机上攀谈	1
2. Checking in at the Hotel	
住进旅馆	14
3. Finding Your booth	
找自己的摊位	27
4. The Opening Party	
开幕酒会	40
5. Looking for Help	
寻求帮助	53
6. Helping Customers at Your Booth	
招呼上门的顾客	66
7. Taking a Look at Competitors	
造访竞争对手	79
8. At the Snack Bar	
小吃部用餐	92

9. Meeting Your Client at the Hotel	
旅馆中做生意	105
10. After the seminar	
参加研讨会	118
11. Getting a Trial Order	
推销试用订单	131
12. Meeting Potential Buyers Later	
亲自拜访客商	144
附录:国际音标与 K.K.音标对照表	158

1 *Breaking the Ice*

飞机上攀谈

参加商展时,广结善缘最为重要;运气好的话,在飞机上就可以交到朋友。James Lin 隔座的旅客,正在看电脑杂志,八成是“同志”,James 很有技巧地打开话匣子,与他谈了起来。

会话实录

James Lin: Excuse me, I noticed you're reading an electronics magazine. Did you know there's a big electronics exhibition in Chicago starting tomorrow? 对不起,我看到你在看电子产品的杂志。你晓不晓得,明天在芝加哥有一个很大的电子工业展?

Barney Miller: Of course! That's the reason I'm going to Chicago. Hi! My name's Barney Miller. What's

your name?

当然知道啊! 我就是为了这个才去芝加哥的。我叫 Barney Miller, 你呢?

J: James Lin. I'm a sales representative for Woofers Inc., based in Taiwan. Are you looking forward to the exhibition?

James Lin, 台湾 Woofers 公司的业务代表。你是不是很想参加这个展览?

B: I've been waiting to go to this show for more than three months. There are going to be companies from over forty different countries.

我三个多月前就等着要来看了, 此次将有四十多个国家的厂商来参展。

J: I know. I'm really looking forward to seeing what products will be on the market next year.

是呀, 我真想瞧瞧明年就要上市的新产品。

B: I'm more interested in the new discoveries which are being made in the electronics industry.

我比较想知道电子工业中又有什么新发现。

J: Really? Do you mind if I ask what part of the electronics industry you're in?

喔, 是吗? 可不可以告诉我, 你是从事那一方面的电子业呢?

B: Not at all. I work in the R&D department of a company based in Los Angeles. We specialize in producing printers.

当然可以。我在洛杉矶一家公司的研发部门工作，我们公司专门制造打印机。

J: What's the name of your company? Maybe I've heard of it.

贵公司如何称呼？我可能听过。

B: I don't think so. We're just a little company called "Halcyon."

不会吧，我们只是一家小公司而已，叫“Halcyon”。

J: Hmm. Oh, didn't you come out with an amazingly small but strong high-tech printer at the exhibition last year in New York?

嗯……你们是不是去年在纽约的展览里，推出一种超小型，却属于高科技层次的打印机？

B: Yeah, that turned out to be our best seller of the year, but everyone forgets our name.

对呀！那一型成为我们去年最畅销的机种，只不过我们的牌子却没人记得。

J: One of my jobs is to look for the products that will be the most successful, and then find out why. So I don't just remember the big companies.

我的任务之一呢，就是找出最有潜力的产品以及它们成功的原因，所以我可不是光记大公司的名字喔！

B: I like the way you think, James. Would you like to get together for dinner when we arrive in Chicago, so we can talk more about this?...

我喜欢你这种态度, James。到芝加哥后, 咱们一块儿吃晚饭, 再多谈一谈, 你觉得怎么样? ……

实用句型

■打破沉默 Excuse me, I ...

如果想跟一个全然陌生的人交谈, 首先当然要说: “对不起”, 然后很清楚、直接地表达自己的意图。所引起的话题最好是跟对方正在做的事有关, 否则会让人有受到无谓干扰的感觉。

其他说法:

▲Pardon me, but ...

▲I don't mean to bother you, but...

■表达期待 I've been waiting to ...

对某个活动抱着很大的期待, 希望它赶快开始, 可以用这种句型。“have been V-ing”这样的句型, 专为表达一种从过去持续至今的动作。这个用语的意思就是“我一直等着要……”。

其他说法:

▲I'm really looking forward to ...

▲It should be very exciting to ...

■问私人问题 Do you mind if I ask ...

在商业圈中, 尤其是初识者之间, 若要涉及公事之外

的问题,得先问对方是否愿意谈。“Do you mind if ...”(你介意吗,如果……)就是标准的表达方式。

其他说法:

▲ I hope you don't mind if I ask ...

▲ If it's not too forward of me, may I ask ...

(非常礼貌的用法:“forward”,唐突的。)

情境短语

1. based in 总公司在……

字面上的解释是“基地在……”,引申为“总公司在……”的意思。譬如提到在台湾的“Citibank”(花旗银行),仍是“based in the U.S.”,因其总行在美国。另外可用“地点-based”的形容词方式来造句。

▲ The materials of this product were imported from a U.S.-based firm. (这项产品的原料系自一家美国公司进口。)

2. look forward to 热切盼望

常以“be looking forward to”的形式出现,表达对某件事迫不及待的态度。这个短语必须接名词短语,故经常有动名词接在其后。

▲ I'm really looking forward to taking the trip to Nepal. (我一直盼望着要去尼泊尔旅行。)

3. on the market 上市,买得到

“on the market”是指产品在市场上出现,即“上市”之意。而另一个很像的短语是“in the market”,解释为“要(在市场)购买货物”。

▲David is in the market for a new monitor. (David 要采购一种新型的监视器。)

▲Their new computer should be on the market sometime in the middle of the year. (他们的新电脑应在年中就可上市。)

4. come out (with) 制造并推出(某产品)

这个短语的字面意思为“出来”,亦有另一含意:“成品被呈献出来,面对公众”。介词“with”之后的名词短语即指制造成功的产品。

▲We're going to come out with a new toothpaste that will make everyone have beautiful white teeth. (我们即将推出的新牙膏会让大家的牙齿洁白又美丽。)

5. turn out 结果成为

这个短语的解释为强调“最后的情况是……”;后面可接形容词、副词、不定词及从句。

▲Cliche TV's new talk show series turned out (to be) a failure. (Cliche 电视台的新脱口秀系列节目结果成了败笔。)

6. Best seller 最畅销的商品

“sell”是“销售”之意;“seller”可指“贩卖者”或“出售之货品”,在此指后者。“best seller”另一个常见到的写法是“best-selling (product)”,除货品外,出版界也常引用此词来讲“畅销书”。

▲Hackney Co's new mini dryer is obviously the best seller of the month. (Hackney 公司的最新型迷你干衣机无疑是本月销售冠军。)

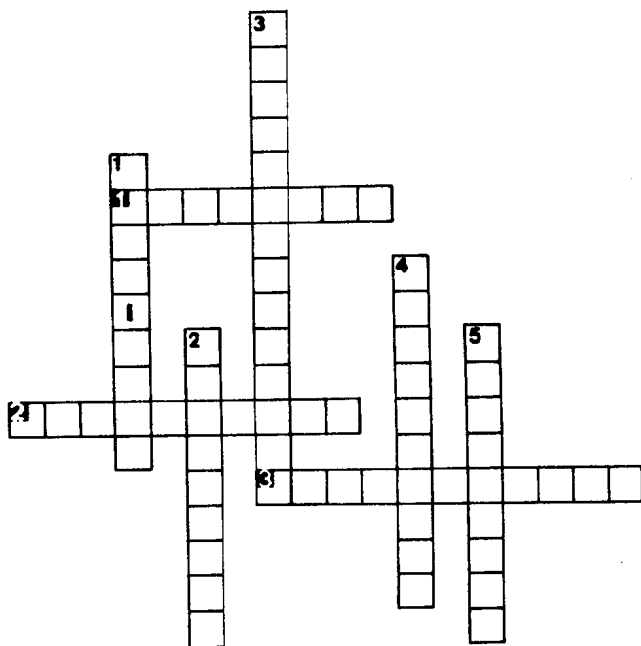
词 汇

1. electronics [ˌɪlekˈtrɒnɪks] *n.* 电子学。现在常被借用来解释“电子产品”,如电脑,视听器材,电话等。
2. exhibition [ˌɛksəˈbɪʃən] *n.* 展览会;展示
3. reason [ˈriːzn] *n.* 原因
4. representative [ˌrɛprɪˈzɛntətɪv] *n.* 代表者,代理人
5. discovery [dɪsˈkʌvəri] *n.* 新发现,发现
6. industry [ˈɪndəstri] *n.* 工业;(某种)行业,譬如“service industry”(服务业)。
7. R&D 研发部门,是“research”(研究)与“development”(发展)的简称。
8. specialize [ˈspeʃəlaɪz] *v.* 专门于(某种工作)
9. amazingly [əˈmeɪzɪŋli] *adv.* 惊人地
10. high-tech [ˈhaɪˌtɛk] *n.* 高科技,“high-technology”

的简写,“technology”[tek'nɒlɪdʒ] 工业技术,科学技术。

动动脑

I. 单词填字游戏



ACROSS(橫行)

1. Our company, famous for producing high quality computers, is a leader in the computer _____.
2. Most of the big companies in this area _____ in making automobiles. They don't produce motorcycles.
3. TVs, calculators, computers, telephones and air-conditioners are _____.

DOWN(直行)

1. In order to develop _____ products, we have invested a lot of money in R&D.
2. Although their company suffered from financial problems last year, it is doing _____ well this year and making a big profit.
3. Our sales _____ in the U. S. is doing very well; he has increased our sales there over fifty percent.
4. At the automobile _____ in Taipei, we saw a lot of cars, including BMWs, Mercedes, Cadillacs, and Jaguars.
5. The _____ of oil on their land made the family rich.

II. 短语复习

熟读课文短语后, 从中选出一个最适合的改写原句:

1. Our company's *main office is in* Taipei.

- _____
2. Our new stereo, Model Z101, *sells better than any other models*.

- _____
3. Having worked overtime for two months, she *desired* a vacation.

- _____
4. Our main competitor's new product *is ready for sale* now.

- _____
5. He *finally became* chairman of the commission.

III. 句型

请依据说话者的用意, 完成下列之对话:

1. 用意: 与人攀谈, 起话头

A: _____, do you work for ABC company?

B: Yes, I do. Did I see you before?

2. 用意: 表示热切期望

A: We have invested US \$ 2, 000, 000 in producing this TV commercial.

B: I know. _____ this ad for 4 months.