

10天会说英语口语丛书

10天会说1000 商务英语口语短句

宋德伟 等 编著

十个记忆群组 一千个超短句
英汉双语朗读 句句经典实用



中国水利水电出版社
www.waterpub.com.cn



10天会说英语口语丛书

10天会说1000 商务英语口语短句

宋德伟 等 编著



中国水利水电出版社

www.waterpub.com.cn

内 容 提 要

本书专门为商务人士学习英语口语量身定做,按照不同场景,精选了 100 个话题,共 1000 个使用频率极高的商务英语口语短句,以简洁清新、中英文对照的版式排列。学习者可以借助配套的 MP3 英汉双语朗读录音文件,根据自己的时间,灵活安排学习进度。每天练习 10 个话题,10 天即可掌握 1000 个商务英语口语短句。

图书在版编目(CIP)数据

10 天会说 1000 商务英语口语短句 / 宋德伟等编著. — 北京: 中国水利水电出版社, 2009

(10 天会说英语口语丛书)

ISBN 978-7-5084-6383-4

I. 1… II. 宋… III. 商务-英语-口语-自学参考资料 IV. H319.9

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2009) 第 044656 号

书 名	10 天会说英语口语丛书 10 天会说 1000 商务英语口语短句
作 者	宋德伟 等 编著
出版发行	中国水利水电出版社 (北京市海淀区玉渊潭南路 1 号 D 座 100038) 网址: www.waterpub.com.cn E-mail: sales@waterpub.com.cn 电话: (010) 68367658 (营销中心)
经 售	北京科水图书销售中心(零售) 电话: (010) 88383994、63202643 全国各地新华书店和相关出版物销售网点
排 版	三原色工作室
印 刷	北京市地矿印刷厂
规 格	114mm×184mm 32 开本 6.75 印张 157 千字
版 次	2009 年 5 月第 1 版 2009 年 5 月第 1 次印刷
印 数	0001—8000 册
定 价	20.00 元(附光盘 1 张)

凡购买我社图书,如有缺页、倒页、脱页的,本社营销中心负责调换
版权所有·侵权必究

前言

与外国人打交道，语言沟通至关重要。当来自五洲四海的人们在学习、工作、旅途或商务活动中相聚在一起，用南腔北调的语言交流、沟通时，如果您能够脱口说出一些漂亮地道的英语来，一定会备受外国朋友的关注。

口语交流是一个双向、短促、快速和频繁的语言交替过程。交流所使用的语言具有非常显著的特征——人们日常的口头交流基本上都是靠短句来实现的。相信大家都有同样的感觉，我们在用母语进行交流的时候，基本上也是在说很言简意赅的句子。英语交流中的这些短句更是精炼，有时是一个词，有时是几个词。例如：

❧ 英语口语短句 ❧

<i>Absolutely!</i>	绝对正确!
<i>Anytime!</i>	随时吩咐!
<i>Cheers!</i>	干杯!
<i>Exactly!</i>	完全正确!
<i>Marverllous!</i>	棒极了!
<i>Please!</i>	拜托了!
<i>Impossible!</i>	不可能吧!
<i>I see.</i>	我明白了。
<i>I quit!</i>	我不干了!

<i>Let go!</i>	放手!
<i>Me too.</i>	我也是。
<i>My God!</i>	天哪!
<i>No way!</i>	不行!
<i>Come on!</i>	来吧(赶快)!
<i>Hold on.</i>	等一等。
<i>I agree.</i>	我同意。

这些鲜活的口语短句不同于书面语那样冗长的句子结构和复杂的语法关系，它们简洁生动，往往几个词就表达了丰富的意思（借助于交谈时具体的语境），丝毫没有拖沓的感觉，令学习者感到轻松活泼。

快速背诵一些常用的英语口语短句，不仅能扩大学习者口语表达语素的积累，而且还能帮助其克服口语表达上的心理障碍，养成敢说、爱说的习惯，做到地道英语脱口而出。

鉴于广大英语学习者口语的实际情况，我们精心选编了这套“10天会说英语口语丛书”（商务英语、旅游英语、职场英语和面试英语4个分册），专门用来帮助学习者快速积累口语要素和增强脱口而出的信心。

本书共有100个口语话题，每个话题下有10个口语短句。这些句子及句型结构均来自于各种口语教材及学习资料，话题涉及商务环境中的电话沟通、商务礼仪、差旅票务、货运方式、会计结算、价格谈判、产品销售、售后服务、保险、展会服务、电话购物、索赔、佣金和商检等，是人们在商务活

动中使用频率最高的口语短句。通过大量背诵这些超级实用的口语短句，大家就有了开口说英语的基础。

针对口语学习“重听说、重实践”的学习特点，本书在版式上采取了“**双语·双向·左右对照**”的设计，学习者打开书本，左页有 10 个英文短句，右页是这 10 个短句的中文译文，这些短句和译文左右一一对应。同时，本书还设计了两不同的“听读”模式，学习者可以按照以下的步骤学习：

(1) 正向双语朗读：

先读左页上的英语短句

再读右页上对应的汉语译文



学习者在听到英语短句之后会自然有一个联想中文含义的过程，而接下来读出的汉语译文会起到修正和强化学习者联想的结果的作用。长久训练，学习者只要听到或看到英语句子就能马上反应出汉语意思。

(2) 反向双语朗读：

先读右页上的汉语表达

再读左页上对应的英语短句



中国的英语学习者在与外国朋友进行交流时，常常是能听懂外国朋友说的是什么，而自己却什么也说不出。归根结底，是由于大家平时做的中英文转换训练太少。通过先听汉语表达，再听英文短句，学习者可以快速提升中英文转化能力，以后就可以

想什么说什么了。

美国科研机构表明，用耳听比单纯地看能多记住 34% 的内容，如果把看、听和跟读相结合，记忆效果可以高达 65% 以上。本套丛书就是根据这一原理设计编写的，真正实现了短句学习耗时少、效率高的目的。更值得一提的是，反复听短句和模仿跟读短句，在无形中提高了学习者对口语交流的敏感度，不仅校正了发音，就连听力水平也得到整体提升。

本书中巧妙的“双语·双向”录音设计，使得学习者可以只借助于“用耳听，用嘴读”便完成了口语短句的学习和记忆过程。无论是等车、在食堂排队，还在闲暇旅游都可以带上 MP3 随身听，边听、边读，不知不觉之中就积累了 1000 个经典实用的口语短句。此外，本书还特别设计了一个“1-2-7 复习法”学习计划表，学习者可以在此表中记录学习和复习的时间，安排合理的学习进度。

参与本书编写的有顾玉梅、胡秀梅、武恒、王茜、米冬然、胡芳芳、张成思、徐琤、袁颖、左凤莉等。读者在使用过程中遇到问题，可以致信 songdewei@188.com 咨询。

编者

2009 年 3 月

目录

前言

句群【1-10】	主题：介绍自己及同事·····	2
句群【11-20】	主题：有关安排·····	4
句群【21-30】	主题：一般性会谈·····	6
句群【31-40】	主题：促销·····	8
句群【41-50】	主题：提供售后服务·····	10
句群【51-60】	主题：报价·····	12
句群【61-70】	主题：讨价还价·····	14
句群【71-80】	主题：接受报价·····	16
句群【81-90】	主题：信用证付款·····	18
句群【91-100】	主题：争取较好条件·····	20
句群【101-110】	主题：付款方式·····	22
句群【111-120】	主题：兑换货币·····	24
句群【121-130】	主题：账户·····	26
句群【131-140】	主题：包装·····	28
句群【141-150】	主题：保险·····	30
句群【151-160】	主题：商检·····	32
句群【161-170】	主题：装运方式·····	34
句群【171-180】	主题：集装箱运输·····	36
句群【181-190】	主题：讨论交货日期·····	38
句群【191-200】	主题：佣金·····	40
句群【201-210】	主题：合同的后延·····	42

句群【211-220】	主题：参观工厂	44
句群【221-230】	主题：介绍工厂	46
句群【231-240】	主题：订货	48
句群【241-250】	主题：交货	50
句群【251-260】	主题：补偿贸易	52
句群【261-270】	主题：代理商	54
句群【271-280】	主题：独家代理	56
句群【281-290】	主题：融资（信用证支付）	58
句群【291-300】	主题：技术转让	60
句群【301-310】	主题：施工	62
句群【311-320】	主题：工程分包	64
句群【321-330】	主题：股份制合资经营	66
句群【331-340】	主题：派遣专家	68
句群【341-350】	主题：投标手续	70
句群【351-360】	主题：技术诀窍	72
句群【361-370】	主题：投标	74
句群【371-380】	主题：招标	76
句群【381-390】	主题：产品质量	78
句群【391-400】	主题：订货数量	80
句群【401-410】	主题：签订合同	82
句群【411-420】	主题：访客（有预约）	84
句群【421-430】	主题：待访客（无预约）	86
句群【431-440】	主题：邀请	88
句群【441-450】	主题：致谢	90
句群【451-460】	主题：闲聊	92
句群【461-470】	主题：入住房间	94
句群【471-480】	主题：用餐	96
句群【481-490】	主题：退房	98

句群【491-500】	主题: 安排与会面.....	100
句群【501-510】	主题: 预订机票	102
句群【511-520】	主题: 机场安检, 验票	104
句群【521-530】	主题: 航班延误	106
句群【531-540】	主题: 航班取消	108
句群【541-550】	主题: 留言	110
句群【551-560】	主题: 回电话	112
句群【561-570】	主题: 正式产品介绍.....	114
句群【571-580】	主题: 索赔	116
句群【581-590】	主题: 同意索赔	118
句群【591-600】	主题: 不同意索赔.....	120
句群【601-610】	主题: 描述投诉的问题	122
句群【611-620】	主题: 对投诉的回答	124
句群【621-630】	主题: 答应立即采取措施	126
句群【631-640】	主题: 许诺	128
句群【641-650】	主题: 建立业务关系.....	130
句群【651-660】	主题: 售后服务	132
句群【661-670】	主题: 缺货	134
句群【671-680】	主题: 解决争议的不同方式	136
句群【681-690】	主题: 仲裁	138
句群【691-700】	主题: 展览简介	140
句群【701-710】	主题: 场馆设施	142
句群【711-720】	主题: 业务用语	144
句群【721-730】	主题: 参观展览室.....	146
句群【731-740】	主题: 商务会晤	148
句群【741-750】	主题: 安排游览	150
句群【751-760】	主题: 打国际电话.....	152
句群【761-770】	主题: 办公室日常事务	154

句群【771-780】	主题：感谢	156
句群【781-790】	主题：对感谢的回答	158
句群【791-800】	主题：道歉	160
句群【801-810】	主题：对道歉的回答	162
句群【811-820】	主题：广告	164
句群【821-830】	主题：价格商议	166
句群【831-840】	主题：电话购物	168
句群【841-850】	主题：电话推销	170
句群【851-860】	主题：接电话	172
句群【861-870】	主题：接转电话	174
句群【871-880】	主题：要求和某人通话	176
句群【881-890】	主题：秘书用语	178
句群【891-900】	主题：店内指路	180
句群【901-910】	主题：国际市场	182
句群【911-920】	主题：在银行	184
句群【921-930】	主题：主持会议	186
句群【931-940】	主题：同意与反对	188
句群【941-950】	主题：表示立场	190
句群【951-960】	主题：比较方案	192
句群【961-970】	主题：结束会议	194
句群【971-980】	主题：市场潜力	196
句群【981-990】	主题：退房	198
句群【991-1000】	主题：办理登机手续	200

学习计划

1-2-7 复习法

所谓 1-2-7 复习法即第 1 天背诵, 第 2 天复习一遍, 第 7 天复习一遍。在学习本书 1000 句商务英语口语短句的过程中, 学习者可以结合下表, 制订学习和复习计划。每完成一项内容, 就可以在相应的表格之内划勾 (√), 以便自测提高。

日 期	句 群	第 1 天 背诵	第 2 天 复习	第 7 天 复习
月 日	1-10			
月 日	11-20			
月 日	21-30			
月 日	31-40			
月 日	41-50			
月 日	51-60			
月 日	61-70			
月 日	71-80			
月 日	81-90			
月 日	91-100			



句群【1-10】

Glad to meet you.

May I introduce myself?

My name is Lilin, I'm from China.

This is Claire speaking.

I'm the sales reps of the company.

I'm Jackson's secretary; I'm calling from International Trade Center.

How do you do! I am in charge for the sales in Beijing.

This is our sales manager, Mr. Wang.

May I introduce Mr. Wang, the director?

Let me introduce my colleagues to you.



主题【介绍自己及同事】

1. 见到您很高兴。
2. 请允许我做自我介绍。
3. 我叫李林，来自中国。
4. 我是克莱尔小姐。
5. 我是公司的销售代表。
6. 我是杰克逊先生的秘书，从国际贸易中心打来电话。
7. 您好！我负责北京区的销售工作。
8. 这位是王先生，我们的销售经理。
9. 我来介绍一下，这位是董事长，王先生。
10. 让我介绍一下我的同事们。



句群【11-20】

How do you think of Beijing?

How long will you be staying here?

I hope I'll be able to show you around here.

Are you going to visit other cities besides Beijing?

I will stay with you when you go sight-seeing.

My secretary will give you a guided tour tomorrow.

I hope you will have time to go to the Great Wall.

You can give me a call.

How can I get in touch with you?

We'll visit our company first tomorrow.



主题【有关安排】

11. 您认为北京怎么样？
12. 您要在这儿呆多久？
13. 我希望我可以带您到处看看。
14. 除了北京之外，您是否打算去其他城市？
15. 您观光的时候，我会陪着您的。
16. 明天我的秘书会带您逛逛。
17. 我希望明天你有时间去长城。
18. 您可以和我电话联系。
19. 我怎么和您联络呢？
20. 明天我们会先参观我们的公司。



句群【21-30】

They sent us several inquiries for chinaware last year.

Mr. Brown inquired for 100 tons of peanuts last month.

He inquired about the possibility of importing directly from China.

They promised to inquire into the case.

They inquired after your health this morning.

Right now, supply exceeds demand in the market.

We will receive new supplies of nuts in a week.

The article is in short supply now.

What quantity can you supply?

Large quantities of food grain have arrived.