

新编应用商务英语丛书

Business English

商务会议 英语1000句

| 吴庆雯◎编著 |

- 本书首先按照大型国际会议、对外谈判和公司内部日常会议来分类。在各种会议里面，又按照其流程来分配章节。
- 本书第一到第三部分主要包括会前、会中和会后的所有环节；第四部分主要覆盖了商务谈判过程及其前后交流中可能运用到的各种表达；第五部分则涵盖了公司日常会议中所涉及的用语。



机械工业出版社
China Machine Press



新编应用商务英语丛书

Business English

商务会议 英语 1000 句

- 本书首先按照大型国际会议、对外谈判和公司内部日常会议来分类。在各种会议里面，又按照其流程来分配章节。
- 本书第一到第三部分主要包括会前、会中和会后的所有环节；第四部分主要覆盖了商务谈判过程及其前后交流中可能运用到的各种表达；第五部分则涵盖了公司日常会议中所涉及的用语。



机械工业出版社
China Machine Press

本书首先按照会议的类型（大型国际会议、对外谈判和公司内部日常会议）来分类。在各种会议里面，又按照其流程来分配章节。读者可根据自己的实际需要，有选择地阅读某些章节。本书第一到第三部分主要包括会前、会中和会后的所有环节；第四部分主要覆盖了商务谈判过程及其前后交流中可能运用到的各种表达；第五部分则涵盖了公司日常会议中所涉及的用语。

图书在版编目（CIP）数据

商务会议英语 1000 句/吴庆雯编著. —北京：机械工业出版社，2009. 1

（新编应用商务英语丛书）

ISBN 978 - 7 - 111 - 25762 - 2

I. 商… II. 吴… III. 商务-英语-口语 IV. H319. 9

中国版本图书馆 CIP 数据核字（2008）第 200620 号

机械工业出版社（北京市百万庄大街 22 号 邮政编码 100037）

责任编辑：余红 版式设计：张文贵

责任印制：乔宇

北京机工印刷厂印刷（三河市南杨庄国丰装订厂装订）

2009 年 1 月第 1 版·第 1 次印刷

132mm × 214mm · 10.625 印张 · 304 千字

0 001—8 000 册

标准书号：ISBN 978 - 7 - 111 - 25762 - 2

定价：29.80 元

凡购本书，如有缺页，倒页，脱页，由本社发行部调换

销售服务热线：（010）68326294

购书热线：（010）88379639 88379641 88379643

编辑热线：（010）88379293

封面无防伪标均为盗版

Preface

前言

本书的由来

翻译工作者是语言沟通的桥梁，各种各样的会议接待是他们最常遇到的工作之一。涉外工作者不仅要在会议进行的过程中担任翻译员和协调员的角色，往往还要负责会议的前期筹备和会后的收尾工作。因此，如何运用地道准确的英语处理好各个环节的工作是许多口译工作者关心的问题。本书的目的，就是希望能为涉外工作者在组织参与会议方面提供一些实质性的参考，同时也是对笔者个人过往工作的回顾。

地道、灵活、实用

相信很多口译工作者都遇到过类似的情况：在与外国人打交道时，一般的交流都不会存在什么问题，但跟母语为英语者相比，根据中文直译过来的英文表达多少显得死板僵硬，不够灵活和幽默。这跟中英文表达习惯的差异有直接关系。在商务场合，中文表达一般非常正式严谨，以显示权威和对对方的重视；相比较而言，英文的表达显得不那么正式，甚至比较“随意”和幽默。其实除了在技术性专业性很强的会议中，英语母语者一般很少使用生僻的词语，都是用一些简单常见的单词，然而这些貌似简单的单词搭配起来却极其灵活多变，表达的意思丰富多彩，这正是英语的精妙所在。例如：与外国人闲聊时，他们经常会说：“Tell me about it.”不熟悉这种表达习惯的人可能会把这句话直接按字面意思理解为“告诉我关于这件事的情况吧”。实际上，这句话的意思相当于中文口语里面的“那还用说？”或“我也有同感。”若译员误解了这句话，他/她作出的回答有可能会让

外国人士一时不知所措。

从上述例子可以看出，口译本身非常注重实际交流的效果，特别是交流对象，这里特指外国公务人员对你所要表达意思的欣然接受程度。在某种程度上，口译跟市场营销的理念很相似：译员对被翻译的内容本身要理解得到位，正如营销人员对自己的产品要了如指掌一样；口译者应尽量以听者惯用的方式来表达，就如市场营销人员非常注重顾客的口味和接受方式一样。在准确传达信息的基础上，一口地道灵活的英语不但能迅速营造一个轻松亲切的交流氛围，还能让自己显得更加专业可信，有利于业务的顺利开展。因此，力求忠实于原汁原味的英语，学习让外国听众更容易接受的表达方式将是贯穿本书的宗旨。

很多现有的商务会议/会展丛书使用的都是坐在课堂里模拟现实的对话，而本书最大的特点是，选取的句型绝大部分来自于国外真实的会议讲话手稿、谈话记录和笔者在对外交流工作中所使用过的文字资料等，并摘选具有代表性的文章、段落或对话放在每章的最后。

商务会议并非总是在“商务真空”的环境下进行，有时候还会涉及一些其他的内容。当翻译界强调“译外功”、围棋界强调“棋外功”、财务界强调“财外功”的时候，商务界也应该重视“商外功”。所以，本书在介绍应用实例的时候，也适当地加上一些貌似“与商务无关”、实则或多或少与商务会议有关的内容。

如何使用《商务会议英语 1000 句》

在安排本书结构的时候，如何把实用性 with 易读性相结合也是笔者编写时考虑的一个要点。本书首先按照会议的类型（大型国际会议、对外谈判和公司内部日常会议）来分类；然后在各种会议里面，又按照其流程来分配章节。根据自己的实际需要，读者既可以把本书当作教材使用，也可以把它当做一本会务手册，有选择地阅读某些章节。由于大型论坛/国际会议涉及的环节较多，

因此笔者按会前、会中和会后的顺序把所有环节分别安排在第一到第三部分。第四部分的内容主要覆盖了商务谈判过程及其前后交流中可能运用到的各种表达。最后的第五部分则涵盖了公司日常会议中所涉及的用语。

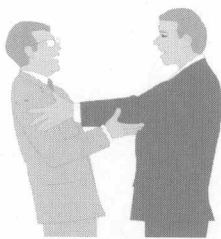
每一章的开头首先介绍相关环节所涉及的工作并给出指引；接着把一些典型例句，往往是从真实的会议文稿里面挑选出来的句型呈现在读者面前；最后则附上相关的讲稿或者对话，供读者结合上下文进一步学习这些句型，体会它们的含义。

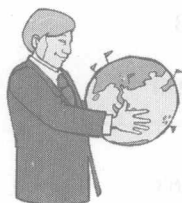
编写过程

本书所选用的文稿，主要来源于国内外政要和著名国际机构高层官员的讲稿、外国公司和政府机构的“第一手”会议纪要和谈话笔录、国内外机构和企业的宣传单和电子简介、外国专业商务英文教材以及笔者实践工作中的资料等。

对未来的展望

为在遵循“原味”英语宗旨的同时，力争与时代和国情相结合，笔者编写本书时主要参考国内外权威网站上近期公开的文章及笔者旅居国外时收集的文字资料，资料的选取范围难免受到局限。另外，由于篇幅有限和时间紧迫，本书精选的1000句实用表达用语并不能涵盖全部商务会议中的所有用语，本书旨在抛砖引玉，给读者一些启发。





目 录 CONTENTS

前 言

Part I 大会筹备阶段 (Preparation)

- Chapter 1 会议简介 (Event Brief/ Flyer) / 3
- Chapter 2 邀请函 (Letter of Invitation) / 15
- Chapter 3 报名表 (Registration Form) / 24
- Chapter 4 议程表和工作安排表 (Programme & Organization of the Work) / 33

Part II 大型会议/论坛 (Conference/Forum)

- Chapter 5 主持词 (Chairman's Speech) / 45
- Chapter 6 欢迎致辞 (Welcoming Address) / 59
- Chapter 7 演讲 (Formal Speech) / 77
- Chapter 8 幻灯片推介 (Presentation) / 105
- Chapter 9 问答环节 (Q & A Session) / 132
- Chapter 10 祝酒词 (Toast) / 151

Part III 会后事务 (After the Conference)

- Chapter 11 新闻通稿 (Press Release) / 163
- Chapter 12 答谢函 (Thank-You Note) / 180
- Chapter 13 反馈问卷 (Feedback Form/Questionnaire) / 193
- Chapter 14 会议纪要 (Minute/ Memo) / 212

Part IV 商务谈判会议 (Business Negotiation)

- Chapter 15 寒暄闲谈 (Small Talks in Business) / 225
- Chapter 16 谈判阶段 (Negotiation) / 236

Chapter 17 谈判之后 (After the Negotiation) / 248

Part V 公司日常会议 (Meetings)

Chapter 18 会议准备阶段 (Preparation) / 259

Chapter 19 开始会议 (Beginning the Meeting) / 263

Chapter 20 回顾过去和设定议程 (Reviewing Past Business & Setting Agenda) / 271

Chapter 21 讨论议题 (Discussing Items) / 277

Chapter 22 结束会议 (Finishing the Meeting) / 293

附 录

附录 1 商务会议全过程对话实例 / 301

附录 2 会议“主办”、“协办”与“承办”的翻译 / 306

附录 3 会议住宿酒店指南 / 313

附录 4 会议组织的文化旅游活动 / 315

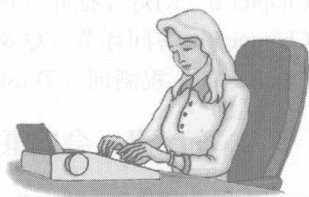
附录 5 活动策划的基本要点 / 317

附录 6 如何编制活动预算方案 / 318

附录 7 活动当天的应对方案 / 320

附录 8 介绍演讲嘉宾的技巧 / 321

附录 9 投资环境推介会之投资鼓励政策实例 / 323



Part I

大会筹备阶段 (Preparation)

Chapter 1 会议简介 (Event Brief/ Flyer) >>

会议简介，无论是公布在网站上的还是印在宣传单上的，都是组织者用以向潜在参会对象发布信息，吸引参加者的重要手段。不少会议的策划者到了最后时刻才匆忙编制宣传小册子，使得活动的推广效果大打折扣。下面列出 10 点制作会议简介时应该注意的地方，帮助会议组织者有效地开展宣传推广活动。

1 会议题目

不必赘述这点的重要性，但要注意的是尽量使题目一目了然并具有吸引力，也就是说不但要让它看起来有趣，而且要让参加者联想到参加这个活动对自己的业务或人际网络有何积极的影响。

2 完整的时间信息和议程

别忘了把开会当天是星期几写上，这样会使潜在参会者在心理上更容易接受，并有初步的安排。此外，清晰地列出活动的具体时间和会议长度，包括会议期间的休息时间、早餐、午餐、下午茶和晚餐时间。关于提供餐饮的信息要非常明晰，这有利于提高参会者的总体满意度，显示主办者的诚意。在宣传单里面还可以适当放一些关于演讲嘉宾、分组讨论会和特别食物（如素食）的介绍。

3 场所和地址

即使潜在参会者是本地人，也应该写明会场的名字和完整的地址，包括邮政编码。

4 费用

这项包括基本费用和附加的费用。

5 罗列至少 5 个亮点

很多会议组织者把简介或者宣传单上大量的宝贵空间留给时间和地点等基本信息。这些信息固然非常关键，但是对会议给参会者将带来的种种好处的充分说明可以让一个原本出席率平平的会议变得座无虚席。另外一个吸引参会者的有效办法就是，在罗列会议的亮点后引述以往参会者的感言。

6 报名方式

指导参会者如何便捷地报名。报名方式并非越多越好，一般只要告诉他们两三个报名方法就可以了。另外，网上报名越清楚简单越好。

7 如何到达会场

把这些信息包含在报名确认函和通知里面，以尽量减少开会前最后时刻咨询热线的拥堵。在有些情况下，也可以把酒店的总机号码写上，以减轻组织方工作人员的负担。

8 如何索取更多有关信息

写清楚联系人的电话和电子邮箱，快速准确地解决问题。

9 在显眼的地方标明主办方

这是一个提高主办方知名度的有效方式。

10 取消报名的规定

列明取消报名的有关规定，以之为纲。

实用句型: > > >

1. Renewable Energy Europe is the first large-scale renewables exhibition and conference tailor-made for Europe's power industry.
欧洲可再生能源大会是首个专门面向欧洲电力工业的、关于可再生能源的大型展览及研讨会。

2. “Art, Attitudes and Environment”, an international art exhibition showcasing artworks created by seven extraordinary artists will open on Thursday, 8 May and will remain on display until 1 June.
一个题为“艺术、态度和环境”、展示7名杰出艺术家作品的国际艺术展将于5月8日星期四开幕,展期持续到6月1日。
3. Featured in this exhibit are artists Noor Al-Bastaki, El Anatsui, Subhankar Banerjee, Catherine Chalmers, Ichi Ikeda, Cecilia Paredes and Philippe Pastor.
参与展出作品的艺术家包括 Noor Al-Bastaki、El Anatsui、Subhankar Banerjee、Catherine Chalmers、Ichi Ikeda、Cecilia Paredes 和 Philippe Pastor。
4. It is the largest event of its kind in Europe, offering a wealth of business opportunities with the industry's leading professionals and key decision makers.
它是欧洲同类型会议中规模最大的,为行业领先者和主要决策者提供巨大商机。
5. The conference aims to explore the influential role played by Chinese corporations across the globe.
大会的目的在于,探讨中国公司在全球范围内所扮演的重要角色。
6. This conference seeks to lead the way in establishing as well as strengthening the linkage between suppliers and clients.
该会旨在率先建立并巩固供应商和客户间的关系。
7. The conference endeavours to impart valuable knowledge and advice to its participants.
该会将竭力为参加者提供宝贵知识和建议。
8. Our speakers will discuss the key findings of this report.
我们的演讲者将讨论这份报告的主要成果。
9. They will offer their views on the key opportunities and challenges for this sector.
他们将就该行业的主要机遇和挑战发表见解。
10. ABC will host a conference to discuss the following issues to help enterprises effectively address IT risks and related data protection issues.

ABC 将主办一个会议讨论下列问题, 以帮助企业有效地解决与信息技术风险和 data protection 相关的问题。

11. Coinciding with the launch of our latest report, ABC will be holding a briefing to address the increased role of trust companies within China's booming wealth management sector.

适逢我们最新报告的发表, ABC 将举行简报会, 介绍信托公司在中国方兴未艾的财富管理业务中所扮演的日益重要的角色。

12. Together with ABC, we are organizing a major conference to be held on 10 and 11 October 2008 in Beijing.

我们将与 ABC 联手, 于 2008 年 10 月 10 日至 11 日在北京举办大会。

13. Invest in Germany will be a part of this year's Renewable Energy Europe.

德国投资促进署将是今年欧洲可再生能源大会的主办方之一。

14. Entitled "Living for Tomorrow", this event will bring together regulators and environmentalists.

这次题为“为明天而生活”的大会将使立法者和环保主义者齐聚一堂。

15. The conference will feature world-renowned speakers, technical sessions, and panel discussions.

大会将由世界著名演说家的演讲、技术会议和座谈讨论组成。

16. The conference will create an opportunity for potential investors and other interested parties to meet and interact with their peers.

这次大会将为潜在的投资者和其他感兴趣的人士提供一个跟同行认识并交流的机会。

17. Aiming to accommodate an audience size of approximately 300, the conference will be a gathering of the brightest minds in the field.

大会将集聚该行业的精英, 预计与会人数达 300 人。

18. Through open discussions and workshops, participants will have the opportunity to interact with their peers, practitioners, standard setters and regulators.

通过公开的研究讨论, 与会者将有机会与同行、从业人员、标准制定者和法规制定者交流互动。

Sample A

An Executive Luncheon on China's Trust Companies

Coinciding with the launch of our latest Financial Services report, "China's Trust Sector: A New Chapter", KPMG China will be holding a briefing to address the increased role of trust companies within China's booming wealth management sector.

Our speakers will discuss the key findings of this report related to the recent reforms undertaken by the China Banking Regulatory Commission. They will also offer their views on the key opportunities and challenges for this increasingly important sector.

Date: 17 April 2008, Thu

Time: 12:15 pm—2:00 pm

Venue: Harcourt Room, 1/F Hong Kong Club
1 Jackson Road, Central
Hong Kong

Speakers: —Simon Gleave
Partner-in-charge, Financial Services
KPMG China

—Cliff Chau
Partner, Financial Advisory Services
KPMG China

Detailed conference agenda can be accessed here.

For reservation, please download the registration form here.

For enquiry, please contact Sarah Yam, by E-mail

to: sarah.yam@kpmg.com.hk
subject: An Executive Luncheon on China's
Trust Companies
or on +852 1234 5678

来源: <http://www.kpmg.com.cn/>

参考译文

中国信托公司午餐会

毕马威中国最近发表了一份以《中国信托业：新的机遇》为题的金融服务报告，并将举行简报会，介绍信托公司在中国方兴未艾的财富管理业务中所扮演的日益重要的角色。

针对中国银行业监督管理委员会近期实施的改革措施，我们的演讲者将讨论这份报告的主要成果，并就日趋重要的信托业所面对的主要机遇与挑战发表见解。

日期：2008 年 4 月 17 日（星期四）

时间：下午 12:15 至 14:00

地点：香港中环厘臣道 1 号香港会 1 楼夏惠厅

演讲者：— 李世民

金融服务部主管合伙人

毕马威中国

— 周国民

财务咨询服务部合伙人

毕马威中国

请按此下载有关会议的详情。

有意参加者请按此下载登记表格。

如有垂询，请电邮至 sarah.yam@kpmg.com.hk，主题：中国信托公司午餐会，或致电 +852 1234 5678 与任小姐联络。

Sample B

27. 05. 2008—01. 06. 2008

Location: BERLIN, GERMANY

International Aerospace Exhibition & Conferences

The Focal Point of Aerospace

First held in 1909, the ILA is recognized as the world's oldest air show, and it is organized by the German Aerospace Industries Association (BDLI) and Messe Berlin. In 2008, the Berlin Air Show will be the most important

event on the European air show calendar. The ILA offers a more comprehensive program than any other comparable air show, as well as first-class flying displays, a HeliCenter, a separate aerospace hall, and a specially organized display for the International Suppliers Center (ISC).

As an international trade fair, conference, and event for the general public, the ILA 2008 will cater extensively to the needs of all visitors to its Berlin/Brandenburg venue. It is also the only European air show offering access to the markets of Western, Central, and Eastern Europe.

Location

Berlin Schönefeld Airport

12529 Schönefeld

Germany

来源: <http://www.invest-in-germany.com/homepage/>

参考译文

日期: 2008 年 5 月 27 日至 2008 年 6 月 1 日

地点: 德国柏林

国际航空博览会

航空界的亮点

始于 1909 年的柏林航展是世界公认的历史最悠久的航空博览会, 由德国航空产业协会 (BDLI) 和柏林展览有限公司 (Messe Berlin) 共同承办。2008 年的柏林航展将成为欧洲航空展览史上最重要的盛事。跟其他同类的航展相比, 柏林航展的节目安排将更全面, 并将为参加者提供一流的飞行表演、直升机中心、独立的航空展览厅, 以及为国际供应商中心 (ISC) 专门组织的展览。

作为一个面向广大民众的国际性交易会, 2008 年柏林航展/布来登堡门展馆力求满足各方来宾的需要。它也是全欧洲唯一一个辐射到西欧、中欧和东欧市场的航空博览会。

地点: 德国柏林舍耐费尔德机场