

驰骋国际商务领域的一把利剑
世界500强企业商务精英的口语速成宝典



商务精英

商务英语 口语宝典

创想外语研发团队 / 编著



中国水利水电出版社
www.waterpub.com.cn





商务精英

商务英语 口语宝典

创想外语研发团队 / 编著

藏书章



中国水利水电出版社
www.waterpub.com.cn

北京

内 容 提 要

英语口语是国际商务精英的必备语言工具，是驰骋国际商务职场的第一把利剑！

本书为百万国际商务精英倾力打造地道商务英语口语，分为8个章节，共60个商务话题，3000多个商务金句。每个话题分为“金句阶梯”“商务场景”“专业词汇库”“商务心经”等内容，包括专业词汇与词组搭配、经典金句、真实场景对话、商务经验文化等等面面俱到，现学现用，助您成为商务精英，马到功成！

本书配有MP3录音，录音内容可扫描封面前勒口二维码或登录 www.wsbookshow.com 搜索书名关键字免费下载。

图书在版编目(CIP)数据

商务英语口语宝典 / 创想外语研发团队编著. — 北京 : 中国水利水电出版社, 2018.1
(商务精英)
ISBN 978-7-5170-6209-7

I. ①商… II. ①创… III. ①商务—英语—口语—自学参考资料 IV. ①F7

中国版本图书馆CIP数据核字(2017)第326761号

策划编辑：鞠向超

责任编辑：邓建梅

封面设计：西柚博界

书 名	商务精英：商务英语口语宝典
作 者	SHANGWU JINGYING: SHANGWU YINGYU KOUYU BAODIAN
出版发行	创想外语研发团队 编著 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: mchannel@263.net (万水) sales@waterpub.com.cn 电 话: (010) 68367658 (营销中心)、82562819 (万水)
经 售	全国各地新华书店和相关出版物销售网点
排 版	北京万水电子信息有限公司
印 刷	三河市铭浩彩色印装有限公司
规 格	148mm×210mm 32开本 12.75印张 350千字
版 次	2018年1月第1版 2018年1月第1次印刷
印 数	0001—5000册
定 价	49.90元

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

活在网络互动的时代，贸易方式的转变使得原先繁琐的贸易流程借助网络可以即时完成——买家在线上构建产品体系，客户在线上寻找产品，双方的供需不再依赖于传统的贸易模式，基于互联网衍生的全新营销方式在寻找客户的过程中发挥着越来越重要的作用，这就是本书想要带给大家的一些不一样的东西。

电子商务的迅猛发展，已经彻底改变了我们的生活方式，而跨境电子商务的崛起更直接推动了中国企业转变经营理念，创新业务模式，突破发展困局，真正实现外贸转型升级。

本书全部来自于工作实践总结，以外贸背景知识点导入，从跨境电商基础词汇，到常用基本用语，到实战情景对话，从点线面到立体，到形象的跨境电商实践沟通和交流，循序渐进，从入门到高手，将跨境电商英语一网打尽。

★ 背景知识点导入：万丈高楼平地起，打好外贸根基，熟悉外贸大背景，巩固外贸基础知识，有备而战，助你快速掌握要点。

★ 常用词汇：收集了最专业、最实用、最基础、最全面的外贸英语专业词汇，有针对性地学习，才能从量变到质变，轻松掌握外贸英语。

★ 必会单句：一切从实际出发，汇集多种表达方式，简单实用，为急需掌握实用外贸英语的朋友量身打造，助你在不同场合灵活

表达和运用。

★热门对话：实战情景对话，真正实用的对话沟通与交流，更有重点讲解及知识链接，为您答疑解惑。

跨境电商的发展让中国制造走向了全世界，更让中国文化通过各个卖家传递到全世界，就像淘宝“亲”文化的传播一样，跨境电商的发展已经不可阻挡！

本书实战性强，直观易懂，讲解清晰，适合想要涉足跨境电商的中小企业、大企业及从事跨境电商行业但想要进一步拓展销售渠道的广大商家阅读学习。

目录

前言

第一章	Establishing a Business Cooperation	
	建立合作业务	001
	1. Product Samples 产品样品	002
	2. Product Introduction 产品介绍	009
	3. Attending Fair 参加展会	016
	4. Ordering Goods 订购货物	024
	5. Quality Inspection 质量检验	031
	6. Establishing a Business Relationship	
	建立商贸关系	038
	7. Make a Complaint 提出投诉	046
	8. Accepting Claims 接受索赔	053
第二章	Business Negotiation	
	精英在商务谈判中谈什么	060
	1. Inquiry and Offer 询价报价	061
	2. Price Negotiation 价格谈判	068
	3. Joint Venture 合资经营	075
	4. Signing a Contract 签订合同	083
	5. Payment 付款方式	091

6. Package 包装	098
7. Insurance Charges 保险费用	105
8. Arbitration 仲裁	113

第三章

Business Agent

商务代理	120
1. Agent 代理	121
2. Trademark 商标品牌	128
3. Commission 佣金	135
4. Discount 折扣	142
5. Bid and Tender 招标投标	148
6. Technology Transfer 技术转让	155

第四章

Marketing

精英如何展开市场营销	162
1. Advertisement 广告	163
2. Shopping Online 网上购物	170
3. Market Research 市场调研	176
4. Promotion 促销	182
5. Express 快递	188
6. E-business 电子商务	194
7. Transportation 运输方式	201
8. Product Trade 产品交易会	207

第五章	Business Reception	
	精英是这样进行商务接待	215
	1. Making an Appointment 预约客户	216
	2. Welcoming the Client 迎接客户	222
	3. Introduction 介绍身份	229
	4. Sightseeing 旅游观光	235
	5. Shopping 购物	242
	6. Farewell 送行告别	248
第六章	Business Dinner Party	
	精英的商务宴请很特别	254
	1. Invitation 邀请	255
	2. Reservation 预订餐馆	261
	3. Ordering Dishes 点餐	266
	4. Having Dinner 用餐	273
	5. Buffet 自助餐	278
	6. Wine Party 酒会	284
第七章	Business Travel	
	精英的商务出行多样化	290
	1. Booking the Flight 预订航班	291
	2. By Bus 乘坐公交	298
	3. By Subway 乘坐地铁	304
	4. By Taxi 乘坐出租车	310
	5. Driving a Car 自驾出行	316

6. By Boat 乘坐轮船	323
-----------------------	-----

第八章 Business Conference

精英商务会议	329
1. Office Facility 办公设备	330
2. Meeting Notice 会议通知	336
3. Absent from the Meeting 缺席会议	342
4. Meeting Arrangement 会议安排	347
5. Meeting Minutes 会议纪要	354
6. Meeting Agenda 会议议程	359
7. Discussion during the Conference	
会间讨论	365
8. Sales Target 销售目标	371
9. Meeting Postponed 推迟开会	378
10. Concluding the Meeting 结束会议	383
11. Cancelling the Meeting 取消会议	389
12. Telephone Message 电话留言	394

第一章

Establishing a Business Cooperation

建立合作业务

1. Product Samples 产品样品

金句阶梯，秒变精英

Group One 词组百搭

1. be available 可获得的，可供使用的

Free samples **are available** upon request. 可以免费索取样品。

2. price list 价格表

We enclose a copy of our latest **price list**.

随函寄出我方最新的价格表一份。

3. be satisfied with 对……满意

Are you satisfied with the quality of our samples?

你们对样品的质量满意吗？

4. for reference 供参考

There are some pamphlets **for your reference**.

这里有一些小册子供你参考。

5. as soon as possible 尽快，尽早

We will send our sample to you **as soon as possible**.

我们将尽快将样品给你们寄去。

Group Two 经典金句

1. What item do you want a sample of?
你们想要哪个产品的样品?
2. I'm wondering if we can get a sample of one of your products.
不知可否向你们索取其中一种产品的样品。
3. What about having a look at sample first?
先看一看样品怎么样?
4. I think these patterns are quite good.
我觉得这几个品种的花色不错。
5. The product we send you will be of A-one quality.
我们将发给你属于 A1 级的产品。
6. We need the data on the list urgently.
我们急需列表上产品的资料。
7. I would be pleased to supply samples and a price list for you.
我很乐意提供样品和价格单给你。
8. Is that an average figure for this type of machine?
这是这种机器的平均数据吗?

▶▶ average ['æv(ə)rɪdʒ] n. 平均

9. Please have a look at those samples.

请给我看一下那些样品。

10. We've received the sample which you sent us last week.

我们上周已经收到了你方寄来的样品。

11. We can't give customers our free samples.

我们不能提供给顾客免费样品。

12. You will find the difference between these grades.

你会发现这些等级的差别。

13. We have duly received your letter of May 1, with samples and price-list of your wines.

贵公司 5 月 1 日的来信、葡萄酒样品和价目表均已收到。

▶ duly ['dju:lɪ] adv. 按时地；适时地；准时地

14. Can I have this sample free of charge?

可以免费把这个样品拿走吗？

▶ free of charge 免费

15. I will send you my revised catalogue and price-list as soon as possible.

我会尽快给您寄去新修改的目录和价目表。

16. We'd like to try this component as a sample.

这种组件我们想试做个样品看看。

17. We are taking the liberty to ask you to send us some samples of the advertised products.

我方冒昧致函,请贵公司惠送贵方在广告中所推销产品的样品。

18. In order to acquaint you with the hardware we handle, we take pleasure in sending you by air our latest catalogue for your perusal.

为了使贵方对我方经营的五金产品有所了解,特航寄我方最新目录供细阅。

▶▶ perusal [pə'ru:z(ə)l] n. 细读

商务场景, 精英对话



Oliver: I'm interested in one pattern of your products. I'm

wondering if I can get a sample.

Robert: Well, what item do you want a sample of?

Oliver: The type 1.

Robert: No problem. But there's a charge for the shipping cost.

Oliver: Okay. Please send me one. We'll order after trying the sample.

Robert: Please fill out the order form here. You'll get the sample in one week.

Oliver: Thanks.

Robert: Not at all. I hope we shall be hearing from you very shortly.

奥利弗：我对你们产品中的一个型号感兴趣，不知可否向你们索要一件样品。

罗伯特：嗯，你们想要哪个产品的样品？

奥利弗：型号 1。

罗伯特：没问题，但是您需要付运费。

奥利弗：好的，请给我寄一份。试用之后我们会下订单。

罗伯特：请在这里填一下订购表格，您会在一周之内收到样品。

奥利弗：谢谢。

罗伯特：不客气，希望尽快听到您的消息。

☆ shortly ['ʃɔ:tlɪ] adv. 马上；立刻；不久

专业词汇库

- sample ['sɑ:m(p(ə)l] n. 样品
counter sample 对等样品
sampling 抽样
pattern sample 型式样品
duplicate sample 复样
colour sample 色彩样品
sample for reference 参考样品
sales by sample 凭样品买卖
grade [greɪd] n. 等级
standard ['stændəd] n. 标准
specification [ˌspesɪfɪ'keɪʃ(ə)n] n. 规格
trade mark 商标
brand [brænd] n. 牌名
colour 色彩
design [dɪ'zaɪn] n. 图案
catalogue ['kæt(ə)lɒɡ] n. 目录
descriptive labeling 商品简介标签
description of commodity 商品名称摘要
inspection certificate of quality 品质检验证书

商务心经

sale by sample 凭样品买卖

以样品作为买卖标的物，约定品质并缔结买卖契约的方法。

又分为凭买方样品、凭卖方样品及相对样品三种：

seller's sample 卖方样品

由卖方所提供的样品。实务上多以此为原则，因卖方对买方的货品应负有保证责任的原因。

original sample 原样，代表样品

original 意为“原物的，原本的”。以样品交易时，卖方通常准备一式数份的样品，而其中提供给买方的那一份，称为“原样”；又因它是代表买卖标的物品质的样品，故又称为“代表样品”。至于卖方自己保存的一份则称为“复样品”。

counter sample 相对样品，对等货样

counter 意思是“相对的”。在样品买卖的情形下，样品通常由卖方提供，但有时买方也可以主动提供，再交由卖方承制。此时卖方可以根据买方的样品先行仿制或挑选相似的样品，请买方确认；这种应买方样品而提出的卖方样品即为“相对样品”。“相对样品”获买方确认后，日后交货即以此样品的品质及式样为准。