

销售英语

看这本就够了

ENGLISH FOR SUPER SALES

施孝昌◎编著

推销自我
产品解说
议价谈判
合同签订

接单收款
拜访客户
扩展业务
如虎添翼

- 内容由浅入深，从容面对各种情况
- 句句切合业务需要，一切都使您能够轻松掌握
- 语气有缓有急，指点您通过语言技巧，推动客户完成签约，让业绩更上一层楼



扫描领取电子书



一级出版社”




中国纺织出版社“全国百佳图书出版单位”

销售 英语

看这本就够了

ENGLISH FOR SUPER SALES

施孝昌◎编著

 中国纺织出版社

图书在版编目 (CIP) 数据

销售英语 看这本就够了 / 施孝昌编著. —北京:
中国纺织出版社, 2018.2

ISBN 978-7-5180-4259-3

I. ①销… II. ①施… III. ①销售—英语—口语
IV. ①F713.3

中国版本图书馆CIP数据核字 (2017) 第264707号

原文书名: 銷售英語看這本就夠了

原作者名: 施孝昌

© 2017 HAFU CO., Ltd.

中文简体版: ©2018 中国纺织出版社

本书中文简体版经哈福企业有限公司授权, 由中国纺织出版社独家出版发行。本书内容未经出版者书面许可, 不得以任何方式或任何手段复制、转载或刊登。

著作权合同登记号: 图字: 01-2017-6452

责任编辑: 汤 浩

责任印制: 储志伟

中国纺织出版社出版发行

地 址: 北京市朝阳区百子湾东里A407号楼 邮政编码: 100124

销售电话: 010-67004422 传真: 010-87155801

<http://www.c-textilep.com>

E-mail: faxing@c-textilep.com

中国纺织出版社天猫旗舰店

官方微博 <http://weibo.com/2119887771>

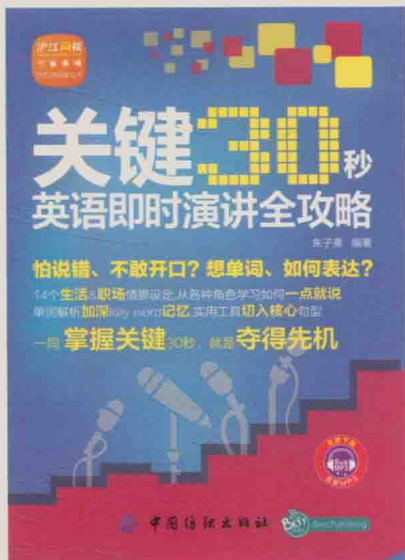
北京佳信达欣艺术印刷有限公司印刷 各地新华书店经销

2018年2月第1版第1次印刷

开 本: 880 × 1230 1 / 32 印张: 9.5

字 数: 300千字 定价: 39.80元

凡购本书, 如有缺页、倒页、脱页, 由本社图书营销中心调换



手机扫一扫二维码
即可免费下载

《关键30秒英语即时演讲全攻略》
电子版完整内容

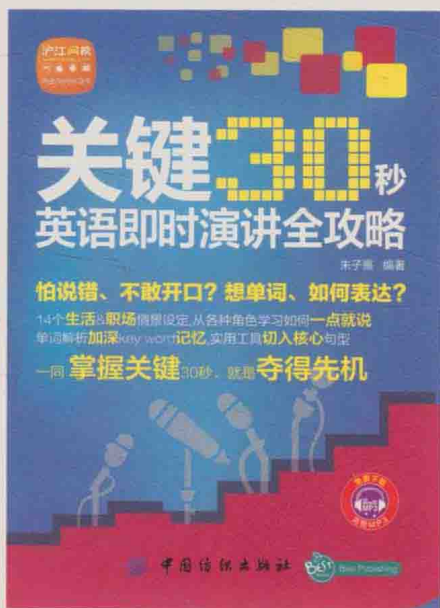


mp3下载地址:
www.c-textilep.com



售后服务QQ: 3076878135
售后服务电话: 010-67004446





手机扫一扫二维码
即可免费下载

《关键30秒英语即时演讲全攻略》
电子版完整内容



mp3下载地址:
www.c-textilep.com



售后服务QQ: 3076878135
售后服务电话: 010-67004446



前言

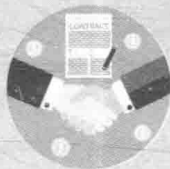


这是个国际化的时代、也是个网络化的时代。业务国际化以增加利润，是必然的趋势。要成为超级业务员，除了“爱拼才会赢”的冲劲与魄力外，良好的英语能力是必备的条件。

销售训练理想教材

本书除了适合业务销售人士、企业主管、各级经理人员外，也适合有心寻求升迁机会的上班族。

书中内容由浅入深，从见面拜访或网络销售，推销自我，产品解说，到议价谈判，合约签订，接单收款，甚至连售后服务和国外参展、出差等都包含其中，语气有缓有急，适度展现您的关怀与企图心，并指点您通过运用语言技巧，推动客户完成签约，让业绩更上一层楼。



得体用语，句句切合业务需要

书中“超级业务必备口语”及“业务必用词汇”不可不学，是商场往来务必挂在嘴边的口语；“绩效业务会话”是模拟实际状况，设计双方会晤时的对话内容；经过“业务句型解说”的分析，提醒您专业业务用语，和平时容易误用的语句；“业务应用会话”更是针对各种相关状况，设计见招拆招、正而不严的得体用语。

书中没有枯燥难懂的语法，也没有生涩字句，不拖泥带水，句句切合业务需要，一切都使您能够轻松掌握。如果您是有经验的销售员，一定能深深体会我们的用心，通过书中指引，为您开拓业绩。

编者 谨识

目录

第一章 (Chapter 1) 开口说销售英语

- Unit 1** 初次业务拜访
Here is my card
这是我的名片 2
- Unit 2** 业务自我介绍
We all played golf together
我们曾经一起打过高尔夫球 6
- Unit 3** 初步推销产品
What you have right here is all you need
只要买这一个就够您的需求了 11
- Unit 4** 保证品质第一
Our products are 100% trouble-free
我们的产品百分之百零故障 15
- Unit 5** 价钱好商量
You get a lot more than what you pay for
您买的是物超所值 20
- Unit 6** 电话销售第一步
Hello, is your manager available now?
喂, 你们的经理现在能接电话吗? 24

第二章 (Chapter 2) 超级业务员英语

- Unit 7** 有效的业务会面
That's why I came to see you
我就是为了这个而来 30
- Unit 8** 高等销售用语
I promise you won't be disappointed
我保证您不会失望 35
- Unit 9** 强调有利客户
Let me explain
我来跟您解释 39
- Unit 10** 包君满意
No problem
毫无问题 43

Unit 11	让他不能不买 That's why I am here 这就是公司雇我的理由.....	47
Unit 12	让客户一定购买 This could be your only chance 机不可失, 失不再来.....	51

第三章 (Chapter 3) 提高业绩英语

Unit 13	高业绩的开场白 Thank you so much for having me 很感谢让我有这个机会.....	56
Unit 14	一句话成交 We can adjust the price 我们可以调整价格.....	60
Unit 15	客户未决定购买 Oh really, why is that? 真的吗? 为什么?	64
Unit 16	克服业务困难 May I ask why? 我可以问原因吗?	69
Unit 17	业务对象无兴趣时 Anyone can use this 人人都可以使用本产品.....	73
Unit 18	坚持与客户沟通 This will make your life easier 本产品可以使您的生活更快乐.....	78



第四章 (Chapter 4) 拜访客户

Unit 19	拜访客户的第一步 When is a good time? 什么时间比较合适?	84
Unit 20	与客户见面 Glad to see you make it here 很高兴您可以来.....	89

Unit 21	未事先约定造访客户 I was in your neighborhood 我刚好在这附近.....	94
Unit 22	询问客户公司地址 How do I get to your office? 到您公司怎么走?	98
Unit 23	变更拜访计划 I have to cancel our lunch date 我被迫得取消午餐约会.....	102



第五章 (Chapter 5) 介绍产品

Unit 24	服务业产品介绍 Our bank always offers lower rates 我们银行向来利率较低.....	108
Unit 25	硬件器材产品介绍 May I help you find something? 我能帮您找什么产品吗?	113
Unit 26	电话中介绍产品 I have just the car you have been looking for 我正好有您一直在找的车.....	117
Unit 27	带领客户参观 Come for a tour 请来参观.....	121
Unit 28	客户要求修改 I don't see a problem with that 我看没什么问题.....	125

第六章 (Chapter 6) 议价谈判

Unit 29	付款条件 We take cash only 我们只收现款.....	130
Unit 30	讨价还价 What's your bottom line price? 您的最低价格是什么?	134
Unit 31	不二价 My price is firm 我的价格是不二价.....	139

Unit 32	最后的出价 That's my final offer 这是我最后的价格了.....	144
----------------	---	-----

Unit 33	客户回心转意 This time nothing will break 这次绝不会出错.....	149
----------------	---	-----

第七章 (Chapter 7) 谈判合约

Unit 34	合约条件 We can try to work them out 我们可以试着让双方满意.....	156
----------------	--	-----

Unit 35	合约相关法律 I need for my attorney to look this over 我要找律师重新看一下.....	161
----------------	--	-----

Unit 36	签订合约 Are you ready to sign? 贵方可以签了吗?.....	166
----------------	--	-----

Unit 37	签了合约才算数 You can sign the contract first 您可以先签合约.....	170
----------------	---	-----

Unit 38	与决策者直接打交道 Can you give me the name of someone at the central office? 能不能告诉我总部负责人的名字?.....	175
----------------	--	-----

第八章 (Chapter 8) 招待客户

Unit 39	邀请客户 Let's go play golf some day 我们找个时间去打高尔夫球.....	180
----------------	---	-----

Unit 40	业务待客之道 Have you ever been to China before? 您以前来过中国吗?.....	185
----------------	--	-----

Unit 41	在饭店 Let me know if you need anything 需要什么跟我说.....	189
----------------	--	-----

Unit 42	在俱乐部 What's your favorite drink? 您最喜欢喝什么?	193
Unit 43	招待客户健身 I do aerobics three times a week 我一周做三次有氧运动	197

第九章 (Chapter 9) 礼尚往来

Unit 44	送礼物 You are very thoughtful 您太客气了	202
Unit 45	向客户道喜 Congratulations on your new job 恭喜您找到新工作	205
Unit 46	人情世故 I just wanted to check on you 我只是要看看您情况怎样	209
Unit 47	表示感谢 Your reward is in the mail 您的谢礼在邮寄途中	213



第十章 (Chapter 10) 接单收款

Unit 48	接受订单 You will find they are of great value 您会发现它们很有价值	218
Unit 49	暂时缺货 We won't have any in stock for two weeks 我们两周内不会有现货	222
Unit 50	货物遗失 It must have been lost in the mail 那一定是在邮寄途中遗失了	226
Unit 51	催收账款 This is to remind you of a past due bill 这是提醒您账款过期了	230

Unit 52	催收过期账款 Are you planning on paying them? 您到底付不付账?	233
---------	--	-----

第十一章 (Chapter 11) 售后服务

Unit 53	售后与客户联系 I am here to help you 我就是为您服务的	238
Unit 54	处理客户的抱怨 Sorry about that 真对不起	242
Unit 55	派人服务 I'll be over as soon as possible 我尽快过来	246
Unit 56	安排补救服务 But I don't see why we could not 我看不出有什么办不到的理由	250



第十二章 (Chapter 12) 扩展国外业务

Unit 57	与国外联系 What is the country code and city code? 超洋电话号码和城市号码是多少?	256
Unit 58	收集国外资讯 Why don't you try to call them? 怎么不给他们打电话?	260
Unit 59	参加国外商展 I am calling about your trade show 我打电话想问有关你们办的商展事宜	264
Unit 60	到国外出差 I can pick you up at the airport 我可以去机场接您	268

第一章 (Chapter 1)

开口说销售英语



Here is my card

这是我的名片

MP3-02



超级业务必备口语



01

It's very nice meeting you.

很高兴与您会面。

02

I will take your card.

让我拿一张您的名片。

03

Here is my card.

这是我的名片。

04

We have a lot in common.

我们彼此有很多共同之处。

05

How have you been?

您一切都还好吗?

06

Just let me know, if you need anything.

有什么需要的话, 请尽管告诉我。



业务必用词汇 (Vocabulary)

suggestion	建议
regarding	关于
purchase	采购
follow up	再度接触

绩效业务会话 (Dialog)

◎初次见面，怎么说？

M: Hello. I'm John Wang from Pacific Tech Company.

(您好。我是太平洋科技公司的王约翰。)

I don't believe we've met before.

(我觉得我们从前没见过面。)

W: No, I don't think we have.

(是的，我想是没有。)

My name is Susan Hope.

(我的名字是苏珊·霍普。)

M: Well, it's very nice meeting you.

(喔，很高兴见到您。)

Do you have any ^{建议} suggestions about who I should
speak with ^{关于} regarding sales?

(关于我们的业务，您建议我跟谁谈？)

W: Actually, the woman who does our ^{采购} purchasing is in a meeting now.

(事实上，帮我们做采购的那位女士现在在开会。)



Designed by © iStock.com

So I will take your card.
(那么我先拿您的名片。)

M: Yes. Here is my card.

(好的。这是我的名片。)

I will give you a call to ^{再度接触}follow up next week.

(下个礼拜我再跟您打个电话。)

W: Thank you and nice meeting you.

(谢谢您，很高兴见到您。)

M: Nice to meet you, too.

(我也很高兴见到您。)



业务句型解说

- ① Here is my card. 这个句型，虽然用 here (这里)，但没有表示地点的意思。这句话用在递出东西给对方时，有时是对方向你讨东西，你要拿给他时说的。例如：Here is your book. (您的书在此，拿走吧！)。
- ② follow up 是商业上不可或缺的行为。也是任何积极的销售人员必须做的例行公事。当有了首次的会面、会谈或约定之后，隔一段时间，再为该事联系。在业务上，做了产品展示后，要 follow up，客户答应考虑购买后要 follow up，一切都要 follow up。