

驰骋国际商务领域的一把利剑

金句爆出，开创国际商务辉煌



商务精英

高频

商务 词汇金句

创想外语研发团队 / 编著

一本通



移动端点读学习



中国水利水电出版社
www.waterpub.com.cn





商务精英

高频商务词汇金句

创想外语研发团队 / 编著

藏书章

一本通



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顶尖人士的必备语言工具,是驰骋国际商务职场的第一把利剑!流畅商务英语口语一学就会,成为世界 500 强企业商务精英近在咫尺!

本书为百万国际商务顶尖人士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“商务高频金句”“商务万能句型”“商务高效微问答”等内容,包括专业词汇与词组搭配、高频金句、万用句型、真实场景微对话等等面面俱到,现学现用,助您成为商务精英,马到功成!

本书配有 MP3 录音,录音内容也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

高频商务词汇、金句一本通 / 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 978-7-5170-6208-0

I. ①高… II. ①创… III. ①商务—英语—词汇—自学参考资料②商务—英语—句型—自学参考资料 IV.
①F7

中国版本图书馆CIP数据核字(2017)第326342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:高频商务词汇、金句一本通
作 者	SHANGWU JINGYING: GAOPIN SHANGWU CIHUI JINJU YIBENTONG
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) 全国各地新华书店和相关出版物销售网点
经 售	
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

本书配套手机在线听文件、点读书（需另付费）

电子图书在线阅读获取方式

扫描下面二维码

直接在线听，在线阅读学习

（需每次扫码）



登录中国水利水电出版社官网免费下载

www.wsbookshow.com

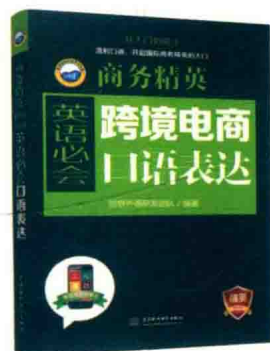
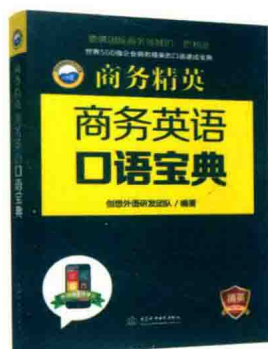
搜索本图书书名

即可找到对应的学习资源

更多内容尽在万水分社旗舰店



封面设计：西柚博界  476195583



前言

在国际商务职场中拼搏，最需要的是什么？当然是流畅的英语口语，英语作为国际商务最常用的沟通工具，是驰骋国际商务领域的第一把利剑！作为商务精英或者志在成为商务精英的你，能够有一本书陪伴，无论是乘坐飞机的商务途中，还是咖啡厅等待客户之余，抑或是商务度假休闲之时，都可以拿出来随手翻看和学习。此书长随身边，如同知音好友，打开你的心灵智慧，伴君开创国际商务辉煌。

你也许梦想成为世界 500 强企业的商务精英，也许你已经成为世界 500 强企业的金领商务精英。国际商务领域是交际英语和行业实务相结合的一个典型实践领域，要求从业者既精通英语，又谙熟业务。为帮助广大国际商务从业者，我们倾力打造这本《商务精英：高频商务词汇、金句一本通》。本书涵盖 8 个章节，共 60 个商务话题，3000 多个商务金句。每个话题分为“商务高频金句”“商务万能句型”“商务高效微问答”三个版块内容，包括专业词汇与词组搭配、词汇注释、高频金句、真实场景对话、商务宴会出行等，面面俱到，助您秒变商务精英，马到功成！

▶▶ 商务高频金句，对话 VIP 客户

精选国际商务中最高频、最地道的口语金句，让你的英语表达一语中的，尽显商务精英魅力！大量与主题相关的专业词汇词组搭配，清晰的发音标注与词意解释，让你全面掌握词汇，说出的商务口语更有底气、更专业！

▶▶ 商务万能句型，签单大宗业务

模拟最真实的商务场景，最经典商务案例对话片段，还有地道商务英语表达，各种商务场合英语口语信手拈来，想说就说。流利的商务英语口语，帮你顺利拿下客户！

▶▶ 商务高效微问答，搭建合作桥梁

最鲜活实用的商务经验和商务文化，实用句子举例，随学随用。分享商务精英的商务见识、沟通心经，让你学会商务精英的沟通模式，成功搭建合作桥梁。

读完本书你会发现：学习商务英语口语，其实并不难！只要你掌握了一定的方法和技巧，养成每天关注一点商务英语的习惯，相信你一定能稳步提升自己的商务英语水平！除此之外，本书能让你的同事、老板、供应商、国外客户明显感受到你的专业素养和能力的提升，以获取更多的订单、职位的升迁和更好的工作机会，助你在国际商务职场上更有竞争力！

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 008
3. Attending Fair 参加展会 014
4. Ordering Goods 订购货物 021
5. Quality Inspection 质量检验 027
6. Establishing a Business Relationship
 建立商贸关系 034
7. Make a Complaint 提出投诉 041
8. Accepting Claims 接受索赔 047

第二章 Business Negotiation

商务谈判 054

1. Inquiry and Offer 询价报价 055
2. Price Negotiation 价格谈判 062
3. Joint Venture 合资经营 069
4. Signing a Contract 签订合同 076
5. Payment 付款方式 082

6. Package 包装	089
7. Insurance Charges 保险费用	095
8. Arbitration 仲裁	102
第三章 Business Agent 商务代理	108
1. Agent 代理	109
2. Trademark 商标品牌	116
3. Commission 佣金	122
4. Discount 折扣	128
5. Bid and Tender 招标投标	134
6. Technology Transfer 技术转让	140
第四章 Marketing 市场营销	146
1. Advertisement 广告	147
2. Shopping Online 网上购物	153
3. Market Research 市场调研	159
4. Promotion 促销	166
5. Express 快递	172
6. E-business 电子商务	178
7. Transportation 运输	184
8. Product Trade 产品交易会	190
第五章 Business Reception	
商务接待	196
1. Making an Appointment 客户预约	197

2. Welcoming the Client 迎接客户	203
3. Introduction 介绍身份	208
4. Sightseeing 旅游观光	214
5. Shopping 购物	220
6. Farewell 送行告别	226

第六章 Business Dinner Party 商务宴请 231

1. Invitation 邀请	232
2. Reservation 预订餐馆	238
3. Ordering Dishes 点餐	244
4. Have dinner 用餐	250
5. Buffet 自助餐	255
6. Wine Party 酒会	261

第七章 Business Travel 商务出行 266

1. Booking the Flight 预订航班	267
2. By Bus 乘坐公交	273
3. By Subway 乘坐地铁	279
4. By Taxi 乘坐出租车	285
5. Driving a car 自驾出行	290
6. By Boat 乘坐轮船	296

第八章 Business Conference 商务会议 302

1. Office Facility 办公设备	303
2. Meeting Notice 会议通知	309

3. Absent from the Meeting 缺席会议	315
4. Meeting Arrangement 会议安排	321
5. Meeting Minutes 会议纪要	327
6. Meeting Agenda 会议议程	333
7. Discussion during the Conference 会间讨论	339
8. Sales Target 销售目标	345
9. Meeting Postponed 推迟开会	351
10. Concluding the Meeting 结束会议	357
11. Cancelling the Meeting 取消会议	363
12. Telephone Message 电话留言	369

第一章

Establishing a
Business Cooperation

建立合作业务

1. Product Samples 产品样品

商务高频金句，对话 VIP 客户

1. I'm interested in your products. 我对你们的产品感兴趣。
- This product is made by advanced technology. 这款产品由先进技术制造。
 - How much will you pay for this product? 这种产品你们会付多少钱？

★ product ['prɒdʌkt] *n.* 产品

★ technology [tek'nɒlədʒi] *n.* 工艺，技术

advanced technology 先进技术

2. Free samples are available upon request. 可免费索取样品。
- You'll receive samples of paint, curtains. 你将收到涂料、窗帘的样品。
 - Would you like a sample? 你想要样品吗？
 - We sell goods as per the sales sample. 我们是以货样为标准进行销售的。

★ sample ['sɑ:mpl] *n.* 样品，货样

★ receive [rɪ'si:v] *v.* 收到；接到

★ goods [gudz] *n.* 商品，货物

3. We need the data on the list urgently. 我们急需列表上产品

的资料。

- We **enclose** a copy of our latest price list. 随函寄出我方最新价格表一份。
- You should **cross it out** on your list. 你应该把它从清单上划掉。

★ list [lɪst] *n.* 清单, 目录

price list 价格表

★ **enclose** [ɪn'kləʊz] *v.* 随函附上

4. Please **fill out** the order form here. 请在这里填一下订购表格。

- Please **fill out this form**. 请在这里填一下表格。
- Please **fill out the attached blank**. 请把附表填好。

★ **fill out** 填写

★ **form** [fɔ:m] *n.* 表格

order form 订货单, 订单

★ **blank** [blæŋk] *n.* 空白表格

5. Is that an average **figure** for this type of machine? 这是该款机器的平均数据吗?

- That is our **official figure**. 那是我们的官方数据。
- It's a very **conservative figure**. 这是一个很保守的数字。

★ **figure** ['fɪɡə(r)] *n.* 数字

average figure 平均数据

official figure 官方数据

★ **official** [ə'fɪʃl] *adj.* 官方的, 正式的

6. What item do you want a sample of? 你们想要哪个产品的样品?

- Each item in the store has a bar code. 商店里的每件商品都有条形码。
- All of these items are labeled "made in China". 所有这些商品都标识“中国制造”。

★ item ['aɪtəm] *n.* 一件商品 (或物品)

★ label ['leɪbl] *v.* 贴标签于

bar code 条形码

商务万能句型，签单大宗业务

Model 1:

Would you like a sample? 你想要样品吗?

e.g.: Would you like to have a look at it? 你想要看看吗?

Would you like to try them on? 你想要尝试用一下它们吗?

还可以这样说:

Would you like to give us some suggestions?

你们想给我们提些建议吗?

What would you like us to do about that?

关于那方面，您想要我们做些什么?

Do you like a sample? 你想要样品吗?

Why don't you check this out? 你为何不看看这个?

Model 2:

Could I have your latest catalogues?

可以给我一些贵公司最近的商品价格目录表吗?

e.g.: Could I have some samples? 可以给我一些样品吗?

Could I have your price-list? 可以给我你们的价目单吗?

还可以这样说:

Could I have your phone number? 可以给我您的电话号码吗?

May I ask you some questions? 我可以问你一些问题吗?

Can I touch it? 我可以摸一摸吗?

Do you mind if I put it on? 你介意我穿上看看吗?

Model 3:

What about having a look at sample first?

先看一看样品, 怎么样?

e.g.: What about the quality of your products? 你们的产品质量怎么样?

What about the freight charges? 运费怎么样?

还可以这样说:

How about the terms of payment? 付款方式是怎样的?

Is it possible that giving us a discount?

给我们打个折扣, 怎么样?

Is that OK we pay in cash? 我们现金付款可以吗?

Would you mind delivering it by air? 你介意把它空运过来吗?

Model 4:

We insist on the original package. 我们坚决要求原包装。

e.g.: We insist on a visit to your factory.

我们坚决要求到你的工厂实地考察一番。

还可以这样说:

We insist on having a copy of your brochure.

我们坚决要求一本你们的介绍手册。

We insist on canceling the order. 我们坚决要求取消订单。

We firmly demand insure the goods. 我们坚决要求给货物投保。

Model 5:

We trust that the order is shipped within the stipulated time.

我们相信订单能够在规定时间内发货。

e.g.: We trust that the quality of the goods is excellent.

我们相信货物的质量是优良的。

We trust that we can have a good talk with that.

我们相信我们会好好谈那方面的。

还可以这样说:

We trust that the data is reliable. 我们相信这个数据是可靠的。

We are convinced that we shall expand the market.

我们相信我们能够开拓更广阔的市场。

We believe that the market hasn't crowded yet.

我们相信市场还未饱和。