

新手学

倾心总结高频外贸词汇，融会贯通地道外贸英语
精选外贸行业情景对话，从容应对不同外贸场景

外贸英语一本通

9 大板块，外贸场景全覆盖，学得全

外贸营销、商务往来、合作形式、业务洽谈、外贸协商、商品报关、后续事项、风险与纷争、人际拓展

6 大模块，注重实用外贸知识，学得好

设置常用词汇、双语例句、用法解析、情景实例、中英文对照、外贸Tips六大模块，循序渐进掌握外贸英语

30 多实用情景，身临其境，学得易

市场调查、广告营销、促销活动、接待客户、招标与投标、签订合同、海关问询、提出索赔……

Foreign Trade

邱银春
—
编著



特别附赠案例音频，听与说同步练习，学得精

书中情景实例录制了对应的音频文件，只需扫描二维码
方便对听力与口语进行同步练习

中国铁道出版社
CHINA RAILWAY PUBLISHING HOUSE

新手学

外贸英语一本通

邱银春——编著

内 容 简 介

这是一本全面介绍外贸从业过程中英语应用相关知识的书籍。全书共9章，主要包括4个部分的英语应用，第一部分为外贸营销、商务往来以及合作形式，第二部分为业务洽谈、外贸协商以及商品报关，第三部分为外贸后续事项以及风险与纷争，第四部分为人际关系拓展相关内容。

本书从具体的外贸业务角度而编写，从实际出发，通过常用词汇和情境实例，展示在外贸实战中最实用的英语对话和邮件往来等知识。帮助外贸从业人员在短时间内迅速提升与客户的英文交流能力，从而能更好地应对国际贸易的各个环节。

图书在版编目(CIP)数据

新手学外贸英语一本通/邱银春编著. —北京: 中国铁道出版社, 2018. 6

ISBN 978-7-113-24363-0

I. ①新… II. ①邱… III. ①对外贸易—英语 IV. ①F75

中国版本图书馆CIP数据核字(2018)第054796号

书 名: 新手学外贸英语一本通
作 者: 邱银春 编著

责任编辑: 张亚慧

读者热线电话: 010-63560056

责任印制: 赵星辰

封面设计: **MX** DESIGN
STUDIO

出版发行: 中国铁道出版社(100054, 北京市西城区右安门西街8号)

印 刷: 三河市宏盛印务有限公司

版 次: 2018年6月第1版 2018年6月第1次印刷

开 本: 700mm×1 000mm 1/16 印张: 19.25 字数: 316千

书 号: ISBN 978-7-113-24363-0

定 价: 55.00元

版权所有 侵权必究

凡购买铁道版图书, 如有印制质量问题, 请与本社读者服务部联系调换。电话: (010) 51873174

打击盗版举报电话: (010) 51873659

前言

P R E F A C E

在全球范围而言,英语是使用最普遍的交流语言。而在国际贸易中,面对各国客户,最基本的要求就是能够与客户成功交流。如果最基本的沟通交流都不顺畅,必然不能够收获很好的成果。因此,学好外贸英语的重要性不言而喻。

对于从事外贸行业而英语不好的人员来说,看不懂客户发来的内容,客户不容易维系,想表达的内容无法说清,甚至因为交流出错而影响公司信誉,这一切让工作变得非常吃力。

而对于许多初入行业的外贸新手来说,由于外贸行业自身的专业性,即使有一定的英语基础,也可能会由于缺乏相关经验,而不知道如何与外国客户展开对话和邮件往来。

那么,外贸人员应该如何走出这种困境,取得更强的竞争力呢?此时,就需要掌握基本的外贸英语技能,再用具体的行业英语知识充实自己,从而促使自己的职业生涯走向成功。

为了帮助有志于提高外贸英语的外贸从业人员或希望将来从事外贸行业的读者,在短时间内迅速提升与客户交流的能力,更好地应对国际贸易,我们特此编著了本书。

本书包括9章内容,具体章节的内容如下所示。

◎ 第一部分：1 ~ 3 章

主要介绍了与客户前期建立联系时的常用英语，包括外贸营销、商务往来以及合作形式。这部分内容有助于外贸人员开发客户和维系客户。

◎ 第二部分：4 ~ 6 章

主要介绍了外贸工作中的主要业务流程会涉及的英语知识，包括业务洽谈、外贸协商以及商品报关。通过学习，外贸人员可以熟练解决日常工作中常见的英语表达问题。

◎ 第三部分：7 ~ 8 章

主要介绍了完成外贸业务的后续事项以及风险与纷争，包括支付、售后、保险、投诉和索赔等问题。这部分内容可以帮助外贸人员从容处理工作中可能出现的疑难问题。

◎ 第四部分：9 章

介绍了日常维系客户的拓展内容。通过对这部分内容的学习，外贸人员可以更好地取得客户的认同。

本书从具体的外贸业务角度来编写，从实际出发，通过大量常用词汇和情境实例，展示在外贸实战中最实用的英语对话和邮件往来。帮助外贸人员迅速提升与客户交流的能力，更好地应对贸易业务。除此之外我们还将书中涉及的大量情景交流内容制作成语音音频，方便读者更方便地学习，以及练习英语口语。

最后，希望所有读者都能够从本书中获益，都能在平时的工作中自如应对与国外客户的交流。由于编者能力有限，对于本书内容不完善的地方希望获得读者的指正。

编者

2017 年 12 月

目录

C O N T E N T S

CHAPTER 01 外贸营销 Trade Marketing

目前,我国的外贸企业公司发展越来越迅速,众多的外贸企业在进行海外推广时,就需要学习外贸营销的相关英语知识,从而达到营销的目的。

PART 1 营销话题 Marketing Topics /2

Unit 1 市场调查 Marketing Surveys /2

Unit 2 广告营销 Advertising Marketing /4

Unit 3 促销活动 Promotional Events /7

PART 2 开发客户 Seeking for Customers /9

Unit 1 开发信 Sales Mail /9

Unit 2 信函来往 Business Letter /12

Unit 3 电话沟通 Telephone Communication /15

PART 3 参加展会 Trade Fair /18

Unit 1 展位相关 About Booth /18

Unit 2 接待客户 Customer Services /22

Unit 3 会后跟进 Contact After Fair /26

CHAPTER 02 商务往来 Doing Business

商务往来是现代商品经济和市场经济中必不可少的一部分，了解和学习一些商务往来中会用到的英语知识，以便在往来中促进关系，达成合作。

PART 1 预约会面 About Visit /30

Unit 1 要求会面 Demanding an Appointment /30

Unit 2 安排会面 Arranging an Appointment /34

PART 2 外宾接待 Receiving Customers /37

Unit 1 商务签证邀请函 Visa Invitation Letter /37

Unit 2 迎接客户 Picking up Customers /39

Unit 3 商务参观 Business Visit /42

Unit 4 商务会餐 Business Dinner /46

Unit 5 安排活动 Arranging Activities /50

Unit 6 机场道别 Seeing off /52

PART 3 商务出差 Business Travel /54

Unit 1 入境手续 Entry Formalities /54

Unit 2 飞机旅程 Air Travel /57

Unit 3 安排住宿 Arranging Accommodations /62

Unit 4 交通出行 Transportation /66

PART 4 日常通知 Daily Notification /69

Unit 1 公司变动通知 Company Change Informed /69

Unit 2 职务调整通知 Position Adjustment Informed /73

CHAPTER 03 合作形式 Forms of Cooperation

随着国际贸易的发展,除了对外贸易中最常见的进出口贸易,企业间的合作形式日趋多样化。不同的合作运用不同的英语表达更能体现专业性。

PART 1 合作 Cooperation /78

Unit 1 合资经营 Joint Venture /78

Unit 2 合并收购 Mergers & Acquisitions /81

Unit 3 技术转让 Technology Transfer /83

PART 2 代理 Agent /87

Unit 1 申请代理 Applying for Agency /87

Unit 2 拒绝代理 Refusing an Agent /89

Unit 3 代理协商 Agency Consultations /92

Unit 4 任命代理 Appointing an Agent /95

PART 3 贸易 Trade /97

Unit 1 加工和组装贸易 Processing and Assembling Trade /97

Unit 2 其他贸易形式 Other Forms of Trade /101

Unit 3 招标与投标 Bidding and Tendering /108

CHAPTER 04 业务洽谈 Trade Negotiations

进入到实质性的业务洽谈环节,外贸人员除了对产品具体情况了然于心,还需要流利的表达来辅助,使自己在整个洽谈过程中游刃有余。

PART 1 询盘与报盘 Inquiry and Offer /112

Unit 1 询盘处理 Dealing with Inquiries /112

Unit 2 报盘处理 Dealing with Offers /115

Unit 3 介绍产品 Recommending Products /119

PART 2 还盘 Counteroffer /123

Unit 1 还盘处理 Dealing with Counter offers /123

Unit 2 价格谈判 Price Negotiations /130

Unit 3 新的价目单 A Renewed Price List /133

PART 3 订货与确认 Order and Confirmation /136

Unit 1 样品准备 Sample Preparation /136

Unit 2 订单处理 Dealing with Orders /143

Unit 3 要求佣金 Asking for a Commission /152

Unit 4 要求折扣 Asking for a Discount /155

CHAPTER 05 外贸协商 Business Negotiations

在对外贸易中, 要对运输方式、交货期限、包装方式、保险条款和付款方式等进行协商, 最终签订协议。其中任何一个步骤, 都需要流利的英语表达作为支撑。

PART 1 客户会议 Customer Meeting /160

Unit 1 会前准备 Meeting Preparations /160

Unit 2 会议环节 Meeting Sessions /163

PART 2 商定条款 Items Negotiations /168

Unit 1 运输方式 Delivery Methods Negotiation /168

Unit 2 交货期限 Consignment Time Negotiation /172

Unit 3 包装方式 Packing Methods Negotiation /174

Unit 4 保险条款 Insurance Terms Negotiation /176

Unit 5 付款方式 Payment Terms Negotiation /178

PART 3 合同事务 About Contract /181

Unit 1 合同评审 Contract Review /181

Unit 2 签订合同 Signing a Contract /184

Unit 3 终止合同 Terminating a Contract /186

CHAPTER 06 商品报关 Declaration of Goods

在确认合同后,外贸公司需要进行商品的生产、检验、通关、装运和交货,并要与客户及时沟通相关流程中出现的问題。

PART 1 生产 Production /190

Unit 1 生产阶段 Production Stage /190

Unit 2 生产问题 Production Problems /193

PART 2 商品检验 Commodity Inspection /197

Unit 1 商检讨论 Inspection Negotiation /197

Unit 2 商检程序 Inspection Procedures /200

Unit 3 检验争议 Discrepancy about Inspection /203

PART 3 海关通关 Customs Clearance /206

Unit 1 通关讨论 Customs Clearance Negotiation /206

Unit 2 报关资料 Declaration Documents /209

Unit 3 海关问询 Questioning at the Customs /212

PART 4 装运和交货 Shipment and Delivery /215

Unit 1 装运指示 Shipment Instructions /215

Unit 2 装运问题 Shipment Problems /218

Unit 3 装运和交货通知 Shipment and Delivery Note /221

CHAPTER 07 后续事项 After-sale

在经过了前期联络、讨价还价、商讨相关事宜和最终过关和装运后，一笔交易大部分完成了，但这并不是结束。外贸业务员还需要关注支付问题，并做好售后跟进工作。

PART 1 关于支付 About Payment /226

Unit 1 支付结算 Payment Clearing /226

Unit 2 催款 Payment Reminder /231

Unit 3 付款错误 Paymenting Error /235

Unit 4 确认收到款项 Payment Confirm /238

PART 2 售后跟进 After-sale Service /240

Unit 1 询问情况 Inquiring About the Situation /240

Unit 2 优化产品 Optimizing Products /243

Unit 3 交换信息 Exchanged Information /245

Unit 4 推荐新产品 Promoting New Products /248

CHAPTER 08 风险与纷争 Risk and Dispute

在商品买卖过程中，可能会发生货物毁坏、短缺或者质量不符合买家要求等情况。对此，买卖双方应该积极沟通，冷静处理，协商出处理办法。

PART 1 保险 Insurance /252

Unit 1 保险类别 Insurance Coverage /252

Unit 2 保险费率 Premium Rates /255

Unit 3 投保 To Insure /258

Unit 4 赔偿 Compensation /260

PART 2 投诉 Complaints /263

Unit 1 进行投诉 File a Complaints /263

Unit 2 处理 Solutions /266

PART 3 索赔 Claim /270

Unit 1 提出索赔 Compensation Claim /270

Unit 2 赔付方式 Compensation Methods /273

CHAPTER 09 人际关系拓展 Establishing Human Relations

在跟客户的沟通中，除了公事公办，单纯交流工作外，还应该适当交流一些工作外的话题，这样可以拉近与客户的距离，达成更长久的合作。

PART 1 私人交往 Personal Affairs /280

Unit 1 节日问候 Festival Greetings /280

Unit 2 赠送礼物 Presenting Gifts /284

PART 2 私下交流 Private Conversation /287

Unit 1 祝贺与安慰 Congratulations and Consolations /287

Unit 2 请教与感谢 Requests and Thanks /291



CHAPTER01

外贸营销

Trade Marketing

目前，我国的外贸企业公司发展越来越迅速，众多的外贸企业在进行海外推广的时候，就需要学习外贸营销的相关英语知识，从而达到营销的目的。

PART 1 营销话题 Marketing Topics

PART 2 开发客户 Seeking for Customers

PART 3 参加展会 Trade Fair

PART 1 营销话题 Marketing Topics

Unit 1 市场调查 Marketing Surveys

市场调查是营销推广的重要组成部分。不做调研，没有数据分析，是不可能做出好的营销策略的。因此，对于外贸出口公司来说，想要产品受欢迎，一定要做好海外市场调查。

常用词汇 Vocabulary

1. target n. 目标 v. 把……作为目标

【双语例句】

The company has met their export target.

该公司已经实现了它们的出口目标。

We're targeting young buyers in their thirties.

我们的目标消费者是三十几岁的年轻人。

【用法解析】

target 作为名词，表“目标”时可与“goal/purpose”换用，例如“achieve one's target (达到目标)”；作为动词，表“把……作为目标”时可与“aim at”换用。

2. carry out 施行；实现

【双语例句】

Do you often carry out market research?

你们经常开展市场调查吗？

【用法解析】

“carry out”表示某项任务的实际进行，与“make/do a research”相比，更

加正式。

3. establish marketing channels 建立营销渠道

【双语例句】

In order to help them to establish marketing channels, we have decided to strengthen market research and collect more information from various resources.

为了帮助他们建立营销渠道，我们决定加强市场调研，从各种渠道搜集更多信息。

【用法解析】

表示建立营销渠道时，可使用“establish/build up/set up marketing channels”表达，其中“marketing channels”可与“sales networks/distribution channels”换用，可自由搭配组合。

情景实例 *Scene Example*



在开展海外市场调查时，委托调查公司获取相应的数据是最方便的做法。如下例，上海贸易有限公司的总经理付思要开辟美国市场，下面是他与调查公司杰克先生的对话。

Fu Si: In order to find out whether there's a market for our product in America, and to build up marketing channels there, I'd like to strengthen market research.

付思：为了解我们的产品在美国是否有市场，并建立销售渠道，我希望加强市场调研。

Jack: You're right. The single most important cause for failure in international business is insufficient preparation and information.

杰克：你是对的。在国际贸易中唯一失利的重要原因是充分的准备和信息。

Fu Si: Yes, regarding our plans, we must have a profound knowledge of markets there. But I can't inspect it personally.

付思：是的，考虑到我们的计划，必须预先了解市场。但我无法亲自视察那里。

Jack: You can entrust the study of the situation there to us, we do very detailed assessments. You can rest assured of our ability.

杰克：你可以把研究的工作委托给我们，我们会做详细的评估。你可以对我们的能力放心。

Fu Si: If so, please investigate into the sales possibility of our products there, and we're looking forward to receiving your information.

付思：如果这样，请代调查本公司产品在那的销售可能性。我们期待着你们的消息。

TIPS

市场调查能使公司考虑不同的环境、态度和市场条件。在进行市场调查时，首先要集中目标，选择一两个市场进行调查，缩小调查范围以后，才能对细节更加注意，更有针对性。表示缩小范围的词汇是“narrow down”。

PART 1 营销话题 Marketing Topics

Unit 2 广告营销 Advertising Marketing

在国际贸易中，广告是联结出口商与进口商的重要桥梁。一则英语广告能够通过描述产品的特点，宣传价格的优惠，取得潜在客户的瞩目。

常用词汇 Vocabulary

1. reputation n. 好名声；声誉

【双语例句】

This store has an excellent reputation for fair dealing.

这家商店因公平交易而获好名声。

【用法解析】

“reputation”强调在人们心目中的印象，即公众评价；“honour”是因品质而获得的荣誉；“fame”强调本身品质的非凡，一般译为“(较高的)知名度”，只用于人。

2. advertising campaign 广告运作

【双语例句】

Each time the advertising operation is not as simple as a sale, but for branding the process of life.

每一次的广告运作，绝非一笔买卖那么简单，而是为品牌塑造生命的过程。

【用法解析】

可与“publicity campaign (宣传活动)”换用。

情景实例 Scene Example

对于外贸公司来说，广告通常会投放到 B2B 平台、业内刊物和展会手册上，其中的广告方式分为两种，广播式广告和叙事式广告。

1. 广播式广告

广播式广告仅由一句宣传语或几个关键词组成，出现在网站横幅上或者 PPC 广告中，这类广告的特点是突出个性 (Feature)，展现产品或服务优势 (advantage) 以及号召行动 (Action)。如以下某地毯公司的广播式广告。

Try out best rug on carpet services 40 years experience.

地毯销售 40 年，为你提供最好的地毯。

Order handmade rugs here. Huge selection, fast home deliveries!

手工地毯，海量选择，送货上门!