

Study English Answer Fluently Series
对答如流学英语

Study English
Answer Fluently

与老外做生意 对答如流

浩瀚 李红梅 主

Do Business with Foreigners in English Fluently

Do Business with Foreigners
in English Fluently

Do Business with Foreigners in English Fluently



机械工业出版社
China Machine Press

对答如流学英语

与老外做生意 对答如流

Do Business with Foreigners
in English Fluently

浩 瀚 李红梅 主编
陈景凯 绘图



机械工业出版社

本书从对外贸易过程中的接待、沟通、讨价还价和谈判等方面讲解常用外贸英语表达方式,展示了外贸交易中各方面的英语会话精选范例。讨价还价小百科部分介绍了讨价还价时应持有的态度和应注意的事项。通过本书操练外贸口语技能,读者能游刃有余地参与国际商务。

本书能帮助商界人士和广大英语爱好者讲地道的商务英语,也可作为学生的辅助教材。

图书在版编目(CIP)数据

与老外做生意对答如流/浩瀚,李红梅主编. —北京:机械工业出版社,2002.1

(对答如流学英语)

ISBN 7-111-09548-0

I. 与... II. ①浩... ②李... III. 对外贸易—英语—口语
IV. H319.9

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2001)第 079195 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:李万宇 封面设计:陈 沛

责任印制:付方敏

三河市宏达印刷有限公司印刷·新华书店北京发行所发行

2002 年 1 月第 1 版第 1 次印刷

787mm × 1092mm 1/32 · 11.125 印张 · 246 千字

0 001—4 000 册

定价:18.00 元

凡购本书,如有缺页、倒页、脱页,由本社发行部调换

本社购书热线电话(010) 68993821、68326677-2527

丛书编委会

主编：	浩 瀚	李红梅	
编委：	李雪侠	徐光伟	王 勇
	潘永亮	孙雪红	李洪波
	刘同冈	马 兰	李 红
	蔡 翠	薛秀娟	王 芹
	顾 颖		

丛书前言

中国人学英语难,难就难在只会写和读,却忽视了听和说。许多人学英语多年,背了不少单词和短语,也知晓不少语法知识,可实际使用时却开不了口,或者是说得不地道、不得体。为使大家能尽快地掌握口语技能,能随心所欲地讲英语,我们特组织有关老师编写了这套《对答如流学英语丛书》(以下简称《丛书》,共6册)。

《丛书》内容新颖而丰富,涵盖了校园、外贸、旅游和交友等各大热门话题。为了方便读者学习和及时查找的需要,《丛书》在内容的编排和对话的难度上力求做到由浅入深,循序渐进。在每单元开始部分都设置了口语背景知识;正文的第一部分展示了常用表达;第二部分考虑到语言运用的完整性,安排了情景对话典型范例,把前面的单句串连起来,帮助读者巩固提高。而正文后面的注解(Notes)部分中,则为读者提供了难点解释,相关词汇和短语(Related Words and Phrases)为读者提供了有关内容的关键词汇,以便扫除口语会话的语言障碍。

《丛书》的另一特色是每个单元后面都附加了“小百科知识”,以拓宽读者的知识面,有助于读者真正融入语言环境中。

本《丛书》既是大中学生和老师的良师益友,更是外企白

领和出国人员的必备教材和操练手册。

我们总结了多年的教学实践经验,经过广泛的读者调查,力求满足广大读者的阅读和操练需求。如果广大朋友通过此丛书的学习能得到启迪和帮助,使口语更加流利,知识更加丰富,那将是我们最大的欣慰。

目 录



unit 1

外商抵达

Arrival of Foreign Businessmen (1)

讨价还价小百科——知己知彼 ... (13)

unit 2

在旅馆

At the Hotel (14)

讨价还价小百科——以利益触动

对方 (27)

unit 3

宴会

At the Banquet (28)

讨价还价小百科——收集信息 ... (41)

unit 4

日程安排

Arranging the Time Schedule (42)

讨价还价小百科——商业谈判者的

素质 (53)

unit 5

约会与邀请

Appointments and Invitations (54)

讨价还价小百科——报价前的准备

	工作	(67)
unit 6	结交朋友	
	Making Friends	(68)
	讨价还价小百科——参与讨价还价 的人数	(78)
unit 7	建立贸易关系	
	Establishing Business Relations ...	(79)
	讨价还价小百科——谈判中的 合作	(91)
unit 8	登 长 城	
	Visiting the Great Wall	(92)
	讨价还价小百科——商业建议书的 书写技巧	(103)
unit 9	参 观	
	Visiting	(104)
	讨价还价小百科——安排 议程	(115)
unit 10	技术交流	
	Technical Communications	(116)
	讨价还价小百科——讨价还价中的 立场问题	(128)
unit 11	询 盘	
	Inquiries	(129)
	讨价还价小百科——谈判中的	

	僵持	(140)
unit 12	朋友闲谈	
	Chatting with Friends	(141)
	讨价还价小百科——谈判的 方法	(150)
unit 13	参加舞会	
	At the Ball	(151)
	讨价还价小百科——谈判的 气氛	(156)
unit 14	参观颐和园	
	Visiting the Summer Palace	(157)
	讨价还价小百科——谈判中的 态度	(167)
unit 15	报 盘	
	Offers	(168)
	讨价还价小百科——如何推销你的 观点	(176)
unit 16	还 盘	
	Counter-Offers	(177)
	讨价还价小百科——谈判中如何 改变方式	(189)
unit 17	参观故宫	
	Visiting the Palace Museum	(190)
	讨价还价小百科——商业泄密 ...	(201)

unit 18

价格、折扣和佣金

Price, Discount and

Commission (202)

讨价还价小百科——如何防止商业

泄密 (208)

unit 19

订 货

Placing Orders (209)

讨价还价小百科——谈判中的

假设 (220)

unit 20

交货日期

Date of Delivery (221)

讨价还价小百科——如何加强你的

谈判力量 (231)

unit 21

付款方式

Terms of Payment (232)

讨价还价小百科——商业谈判的

气氛 (242)

unit 22

祝愿与祝贺

Good Wishes and

Congratulations (243)

讨价还价小百科——谈判的开始

阶段 (249)

unit 23

保 险

Placing Orders (250)

讨价还价小百科——谈判中的 建议	(259)
---------------------------	-------

unit 24

代 理

Agency	(260)
讨价还价小百科——谈判的实质性 阶段	(270)

unit 25

商标与专利

Trade Marks and Patents	(271)
讨价还价小百科——谈判中的有效 磋商	(282)

unit 26

抱 怨

Complaints	(283)
讨价还价小百科——生意中的第一 次发价	(290)

unit 27

售后服务

After-Sale Service	(291)
讨价还价小百科——对谈判双方 力量的估计	(300)

unit 28

索 赔

Claims	(301)
讨价还价小百科——在谈判中施加 压力	(310)

unit 29

合资企业

	Joint Ventures	(311)
	讨价还价小百科——最后一次	
	发价	(321)
unit 30	海关申报和关税	
	Customs Entries and Duties	(322)
	讨价还价小百科——谈判的会谈	
	记录	(332)
unit 31	送 别	
	Seeing off	(333)
	讨价还价小百科——谈判人员的	
	素质	(341)

unit 1



外商抵达

Arrival of Foreign Businessmen

外商抵达,去机场接客是必不可少的。接客时一定要积极主动,显示热情和做生意的热诚。如果相互认识,只须打声招呼:“Hello, Mr. Smith.”(你好,史密斯先生。);如果不认识,则可以说:“Sorry to interrupt you, but aren't you Ms. Nancy from New York?”(对不起,打扰一下。请问你是不是从纽约来的南希小姐?)

一、常用表达

Commonly Used Expressions and Sentences

① Excuse me, but aren't you Mr. Smith from Paris?

对不起,请问您是从巴黎来的史密斯先生吗?

- ① Sorry to interrupt you, but are you Ms. Nancy from London Trading company Ltd. ?

对不起,打断一下,你是伦敦贸易有限公司的南希小姐吗?

- ① Just a minute .

请等一下。

- ① How do you do?

您好!

- ① How are you?

您好!

- ① Fine, thank you .

我很好! 谢谢!

- ① Hello, nice to see you .

您好,见到您很高兴。

- ① Not much .

不太好。

- ① Sure!

那还用说!

- ① May I introduce Mr. Taylor?

请允许我介绍泰勒先生。

- ① Allow me to introduce you to Mr. Smith .

请允许我把你介绍给史密斯先生。

- ① Allow me to introduce you to my director, Mr. Lincoln

请允许我介绍您给我的主任,林肯先生。

- ① Mr. Smith, let me introduce you to Mr. Wilson .

史密斯先生,请让我把您介绍给威尔森先生。

- ① I'd like you to meet my son .

请您认识一下我的儿子。

- ① Mrs. Robert, this is Mr. Green.
 罗伯特女士,这是格林先生。
- ② Anyhow, it's a long way to China, isn't it?
 不管怎样,远道来中国,不是吗?
- ③ And I think you must be very tired.
 我想您一定很累了。
- ④ But I'll be all right by tomorrow and ready for business.
 不过,明天我就会好的,准备谈生意。
- ⑤ I wish you a pleasant stay here.
 祝您在这儿过得愉快。
- ⑥ If all is ready, we'd better start for the hotel.
 如果一切都准备好了,我们最好动身去宾馆吧。
- ⑦ Excuse me, aren't you Mr. Thompson from New Jersey?
 对不起,您是不是从新泽西来的汤普森先生?

二、做生意会话范例

Sample Doing Business Conversations

Dialogue 1

(中国轻工业产品公司的翻译到机场迎接美国来的外商)

A: Excuse me, but aren't you Mr. John Smith from America?

劳驾。请问您是美国来的约翰·史密斯先生吗?

B: Yes, I'm John Smith.

是的,我是约翰·史密斯。

A: Allow me to introduce myself, I'm Wang Tao, an interpreter from the China National Light Industrial Products Corporation.

请允许我自我介绍一下,我叫王涛,是中国轻工业产品公司的翻译。

B: How do you do?

您好!

A: How do you do? May I introduce our manager who had come to meet you?

您好。请允许我介绍一下我们的经理,他是来接您的。

B: Yes, please.

可以,请。

A: Mr. Smith, this is Mr. Zhang. Manager Zhang, this is Mr. Smith.

史密斯先生,这位是张经理。张经理,这就是史密斯先生。

Dialogue 2

(中国纺织进出口公司的经理助理到机场迎接外商)

A: How are you, Mr. Harrison?

您好吗,哈里森先生?

B: I'm very well, thank you, and how are you, Mr. Li?

很好,谢谢,您也好吗,李先生?

A: Fine, thank you. How nice to meet you again!

很好,谢谢。再次见您真高兴!

B: Glad to meet you again too. We met two years ago.

我也一样,我们两年前见过一次。

A: That's right. Now I'm an assistant manager of the China National Textiles Import and Export Corporation.

是的,我现在是中国纺织品进出口公司的经理助理。

B: Oh, great! Congratulations!

呃,太好了。祝贺你。

A: Thank you. Let me help you with your suitcases.

谢谢。来,我来帮你提行李。

B: Thank you. Please carry this one.

谢谢,您来提这个吧。

Dialogue 3

(江苏进出口公司职员到机场迎接新泽西来的外商)

A: Excuse me, aren't you Mr. Thompson from New Jersey?

对不起,你是不是从新泽西来的汤普森先生?

B: Yes. And you are...

不错。你是……

A: I'm Zhang Ling from Jiangsu Import and Export Company.

我是江苏进出口公司的张林。

B: How do you do, Mr. Zhang? Thanks for meeting me at the airport!

你好,张先生。谢谢你来机场接我。

A: You're welcome. Very pleased to meet you.

别客气,很高兴来接你。

B: Do you know where the baggage claim! area is?

你知道行李认领处在哪儿吗?

A: Yes, it's over there. How many pieces of luggage do you have?

知道,就在那边。你带了几件行李?

B: Only one suitcase.

就一个行李包。

A: Let's go.

走吧。

B: OK.

好的。

A: How was your flight?

旅程怎么样?

B: Just wonderful! Good food and good service.

棒极了! 可口的食物,优质的服务。

A: Is this your first visit to Yangzhou?

这是你第一次来扬州吗?