

Business English

乐之声外语 编著



别输在
不懂



商务英语上

小开本设计，方便携带，
商谈空隙，休息时间随时查阅，
让你秒变英语口语达人！

 中国纺织出版社

Business English

乐之声外语 编著



别输在
不懂



商务英语上

中国纺织出版社

图书在版编目 (CIP) 数据

别输在不懂商务英语上 / 乐之声外语编著. —北京:
中国纺织出版社, 2016.9

ISBN 978-7-5180-2897-9

I. ①别… II. ①乐… III. ①商务—英语 IV.

①F7

中国版本图书馆CIP数据核字 (2016) 第197596号

策划编辑: 张向红

责任编辑: 张向红

责任设计: 林昕瑶

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>

北京佳诚信缘彩印有限公司印刷 各地新华书店经销

2016年9月第1版第1次印刷

开 本: 889×1194 1/40 印张: 6.5

字 数: 260千字 定价: 25.00元

凡购本书, 如有缺页、倒页、脱页, 由本社图书营销中心调换

Preface

前言

国际间交往的日益密切，让贸易往来变得更为直接和频繁，有这样一群人正跨越东西方文化，用商业的行为理念，达成东西方的合作与交流。沟通是从了解彼此开始的，语言无疑就是这群人超越国界、畅行交流的工具。作为世界流行语言——英语，在国际间的生意场上有着不容忽视的地位，而口语又无疑扮演着重中之重的角色。

突破英语口语不能靠死记硬背，而要有切身的语境训练，通过在大量的句子、对话中不断再现、强化记忆，以量变促质变，用“习得”的方式体味个中之道，最终成为英语口语大赢家。而以英语为交流工具的商务人员也不例外，为此特编写这本书，以期能帮你打开英语口语交流之门，真正气派地走进属于你的职业圣地。

本书共分“商务礼节”“市场营销”“生意洽谈”“业务案例”“客户服务”五大部分，全面为你开启与老外商务沟通无障碍平台。

本书2大优势，将商务英语口语全方位、多角度、具象化地娓娓道来：

1. 整本书的语言风格力求通俗易懂、好学好用，且完全符合老外惯用口语思维。
2. 快捷方便的基础句，始终恪守简单与地道的原则，将每个主题的场景短句收列其中。
3. 丰富多元的中长句，则担当着提升英语口语的功

用，为主题的深层表达锦上添花。

4. 互动灵活的小对话，为口语实战提前热身，为你摩拳擦掌、大显身手做好铺垫。

5. 直奔主题的实用案例，是不同商务环境的真实写照与再现，且每个案例采用分段形式，化繁为简，一目了然。

6. 带着浓浓语境色彩的小词汇，如忙碌的小蜜蜂在句子与对话中点缀与穿梭，为商务口语学习尽自己的一份绵薄之力。

7. 本书整体框架错落有致，疏密有度，五大阵容，全面囊括商务环节的各个领域，只为助你扫清语言障碍，攻下那座属于你的商务口语城池。

商场如战场，流利的英语口语就是你的武器。在这本书中，你可以穿越东西，自由畅行于贸易往来中。想为你的商务口才加分镀金，你值得拥有这本书！

勤学苦练，才能出口成章；言辞得体，方可纵横商务职场。良好的口语，不仅会给外商留下美好的印象，而且会让你的职场人生如虎添翼。衷心希望本书可以让你的商务口语沟通如鱼得水、游刃有余。

乐之声外语

2016年1月

Contents

目 录

Part A 商务礼节

Unit 1 机场接待外宾 002

Case 1: Welcome to Beijing.

欢迎你来北京。

Case 2: Is this your first trip to Beijing?

您是初次来北京吗?

Unit 2 预约与拜访客户 007

Case 1: I'd like to fix an appointment with you.

我想与你约定时间见个面。

Case 2: I have an appointment with Mr. Johnson.

我和约翰逊先生约好见面。

Unit 3 宴请招待 012

Case 1: Please go to your place at the head of the table.

请上坐。

Case 2: What would you like to drink?

喝点什么?

Unit 4 陪同客户参观 019

Case 1: Would you like to see around here?

您愿意先参观一下吗?

Case 2: We make many things better now.

我们改善了不少。

Unit 5 馈赠礼物 025

Case 1: Do you think we should bring some gifts to him?
你觉得我应该给他带点礼物吗?

Case 2: We'd like to give you a traditional Chinese painting...
我们想送你一幅传统的中国画……

Unit 6 道谢告辞 030

Case 1: Take care, and have a nice flight.
请保重! 祝你一路顺风!

Case 2: It's a pity you are leaving so soon.
很遗憾您这么快就要回去了。

Part B 市场营销

Unit 1 市场调研 038

Case 1: What did you learn?
你得到了什么信息?

Case 2: May I spare your little time to make a research?
我可以借用一点你的时间做个调查吗?

Unit 2 公司概况 044

Case 1: Your business is expending rapidly at the moment.
目前你们的业务扩展得很迅速。

Case 2: We have so many useful and helpful services.
我们有很多有用并且有帮助的服务。

Unit 3 产品介绍 051

Case 1: Do you want a domestic TV or an imported one?
你想要国产的还是进口的?

Case 2: I'd like to know more about your products.
我想更多地了解一下你们的产品。

Unit 4 产品质量 056

Case 1: The quality seems all right.
质量看起来还不错。

Case 2: Our products are always dependable.
我们的产品值得信赖。

Unit 5 出示样品 061

Case 1: Here are more samples.
这边有更多的样品。

Case 2: Look, here are all the samples.
瞧, 样品全在这里。

Unit 6 索取样品 065

Case 1: What item do you want a sample of?
你们想要哪个产品的样品?

Case 2: I was wondering if I can have some samples.
我想知道我是否能要一些样品。

Unit 7 交易会展 071

Case 1: I'm interested in your MT-12 welding electrode.
我对你们的 MT-12 电焊条感兴趣。

Case 2: I'm glad to show you around.
很高兴带您参观。

Part C 生意洽谈

Unit 1 电话推销 078

Case 1: We are running a special offer on the books now.
我们正在搞特价优惠活动。

Case 2: Can you give me more detail, then?
那么你能详细说明一下吗?

Unit 2 电话订购 084

Case 1: Please reserve one for me.

请给我留一本。

Case 2: I saw your advertisement on TV.

我在电视上看到了你们的广告。

Unit 3 导购推销 089

Case 1: I'd like to buy a pure silk dress.

我想买一条真丝裙子。

Case 2: I am looking for a pair of gloves.

我想买双手套。

Unit 4 询价 093

Case 1: Would you please give me a quotation?

您可以给我个报价吗?

Case 2: Could you tell me the price?

您能告诉我价格吗?

Unit 5 报价 099

Case 1: We send you an inquiry last week about black tea.

上周我们寄了一份有关红茶的询价信给您。

Case 2: Would you please tell us your price?

请告诉我们你方的价格好吗?

Unit 6 还价 106

Case 1: We found it was too high.

我方认为贵方报价太高。

Case 2: Your price is much higher than the market price.

贵方价格比市场价高出很多。

Unit 7 折扣 114

Case 1: 30% off if you order 10,000 pieces.

如果你订 10,000 件的话, 给你打七折。

Case 2: 100000 sets with a discount rate of 25%.

订购 100,000 台, 折扣率 25%。

Unit 8 订单业务 120

Case 1: We will send you a purchase order in one week.

在一周之内我会寄订单给你们。

Case 2: I'd like to go ahead and place an order for 600 units.

我想就先下六百的订单。

Unit 9 付款条件 127

Case 1: Now let's discuss the question of payment terms.

现在我们来讨论付款条件吧。

Case 2: Let's go on to the terms of payment.

我们接着谈下付款方式吧。

Unit 10 签合同 136

Case 1: Please have the contract amended.

请您修订一下合同。

Case 2: The contract is ready.

合同准备好了。

Unit 11 索赔事宜 144

Case 1: We'll give favorable consideration for your claim.

我们将对你们的索赔给予有利的考虑。

Case 2: We request 5 per cent allowance.

向你方提出百分之五的索赔。

Part D 业务案例

Unit 1 应聘销售员 152

Case 1: What experience have you had?

你有工作经验吗?

Case 2: So how are the sales going?

你的销售情况如何?

Unit 2 工艺品 159

Case 1: It's a traditional Chinese design, isn't it?

这是中国传统设计, 对吗?

Case 2: Many foreigners like to buy them for gifts.

不少外国人喜欢买了作为礼品。

Unit 3 化妆品 165

Case 1: May I ask what type of skin do you have?

我可以知道你的皮肤是属哪种类型吗?

Case 2: I'd like to look at some of your products.

我想看看你们的产品。

Unit 4 首饰 171

Case 1: What kind would you prefer, gold or jade?

您喜欢金的还是玉的?

Case 2: Can you show me some jade, please?

能给我拿些翡翠看看吗?

Unit 5 房产 176

Case 1: What do you think about this house?

你觉得这房子怎么样?

Case 2: I saw the ad that this house is for sale.

我从广告上看到你的房子要出售。

Unit 6 租赁 182

Case 1: Could you lower the rent a little?

房租还能再便宜吗?

Case 2: I'd like to rent a house about 100 square meters.

我想租一套 100 平方米左右的房子。

Unit 7 汽车 188

Case 1: This type of the car attracts me a lot.

这款车好吸引我啊。

Case 2: I want to buy a new car.
我想买辆新车。

Unit 8 食品

194

Case 1: I'd like to buy some tea.
我想买些茶。

Case 2: May I have a taste?
我可以尝尝吗?

Unit 9 酒店

201

Case 1: I would like to book a room in your hotel.
我想在贵宾馆订一个房间。

Case 2: Is there a special rate for group reservations?
团体订房能不能优惠点?

Unit 10 电器

209

Case 1: Which brand of air conditioners are you interested in?
您对哪种牌子的空调感兴趣呢?

Case 2: Do you sell washing machines?
你们卖洗衣机吗?

Unit 11 服装

215

Case 1: I want to buy some casual clothes.
我想买些休闲服。

Case 2: I want to buy a black suit.
我想买套黑色西装。

Part E 客户服务

Unit 1 招呼客户

224

Case 1: Welcome to our counter, madam.
夫人, 欢迎光临我们柜台。

Case 2: I'm pleased to have you here.
很高兴您能来我们这儿。

Unit 2 客户电话 228

Case 1: Could I speak to Miss Wang, please?

请问我能跟王小姐谈一谈吗?

Case 2: Who's speaking?

请问你是谁?

Unit 3 退换事宜 233

Case 1: We want the order canceled.

我们想退货。

Case 2: You can change it for another one if you prefer.

如果您愿意的话, 可以换一个。

Unit 4 售后保障 238

Case 1: I want to have my cellphone repaired.

我想请你们修理这部手机。

Case 2: What about your after-sale service?

你们售后服务怎么样?

Unit 5 顾客投诉 243

Case 1: Complaint department. Speaking, please.

这里是投诉部, 请讲。

Case 2: What we received is not what we ordered.

我们收到的货与原来订的不符。

Part A

商务礼节

> Unit 1 机场接待外宾

地道基础词句

welcome 欢迎

1. Welcome to Beijing.
欢迎您来北京。
2. Did you have a nice trip?
旅途愉快吗?

Trading Company 贸易公司

3. Hello, I'm John of New Times Trading Company.
你好! 我是来自新时代贸易公司的约翰。

take sb. to 带某人去某地

4. I'm Henry. I'll take you to your hotel.
我是亨利, 我带你去旅馆。

say hello to sb. 向某人问好

5. Our manager asked me to say "hello" to you.
我们经理让我代他向您问好。

come all the way 远道而来

6. Thank you for coming all the way to meet me.
谢谢你远道而来看我。
7. I'll bring my car here, so please wait a moment.
我把车开过来, 请稍等。

tired 疲倦的

8. You must be tired from the long flight.
长时间地坐飞机您一定累了。

take a rest 休息

9. Please take a good rest today.
今天请好好休息下。

中长句及小对话

last time 上次

1. I'm Donald.
We met last time you visited Hong Kong.
我是唐纳德，
上次你来香港时我们见过面。
2. It's been a while since I've seen you.
It was ten years ago when we last met.
好久不见。
上次见面到现在有十年了吧！
3. You must be tired from the long flight.
Please take a rest today.
长时间地搭乘飞机您一定累了，
今天就请好好休息吧。

excuse me 劳驾

- A: Excuse me, are you Mr. Green from Edison Co., Ltd.?
B: Yes, I am. And you must be Mr. Dennis.
A: 请问您是爱迪生有限公司的格林先生吗？
B: 是的，我就是，你一定是丹尼斯先生吧。

assistant 助理

- A: I think you are Mr. David Chen.
B: Yes. Are you Mr. Wang's assistant?
A: 我想你是陈大卫先生吧。
B: 是的，你是王先生的助理吗？

baggage/luggage 行李

- A: May I help you with your baggage?
B: No, thanks. I can manage all right. Let's go.
A: 我可以帮您提行李吗？
B: 不用，谢谢。我自己能行。咱们走吧。

实用案例口语

Case 1: Welcome to Beijing.

欢迎你来北京。

A: Excuse me, are you Mr. Robert from Britain?

B: Yes, I am.

▲ Are you + 称呼 + from + 地点? 你是从……?

A: 请问你是从英国来的罗伯特先生吗?

B: 是的, 我是。

A: We're been waiting for you. ◀ secretary 秘书

I'm Li Ping, the secretary for the manager, Mr. Smith.

B: Nice to meet you, Miss Li.

A: 我们一直在等你。

—— 我叫李萍, 是经理史密斯先生的秘书。

B: 很高兴见到你, 李小姐。

▲ nice to meet you 常用于刚一见面时;

nice meeting you 常用于谈话结束时或分手之前。

A: Nice to meet you, too, Mr. Robert.

Welcome to Beijing.

Mr. Smith is having a meeting now.

He'll come to see you later at the hotel.

So he asked me to meet you.

Please give me your luggage check.

I'll get it for you.

▲ come to see sb. 来见某人

▲ luggage check 行李票

B: Thank you. Here you are.

A: 我也很高兴见到你, 罗伯特先生。

欢迎你来北京。

史密斯先生正在开会,