

Practical English In
Sales

实用英语书系

推销实用 英语

蔡寒松 周玮 主编
郭安国 编著

ABC

广东旅游出版社

实用英语书系

推销实用 英语

蔡寒松 周玮 主编
郭安国 编著



ABC

广东旅游出版社

图书在版编目 (CIP) 数据

推销实用英语/郭安国编著. —广州: 广东旅游出版社, 1999.8
(实用英语书系/蔡寒松, 周玮主编)

ISBN 7-80653-022-3

I. 推… II. 郭… III. 推销—英语 IV. H31

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (1999) 第 18985 号

广东旅游出版社出版发行

(广州市中山一路 30 号之一 邮编: 510600)

广东省韶关新华印刷厂印刷

(韶关市新华北路 50 号)

850×1168 毫米 32 开 7.625 印张 165 千字

1999 年 8 月第 1 版 1999 年 8 月第 1 次印刷

印数: 1—7,000 册

定价: 11.80 元

话说推销

A Brief Introduction to Sales

推销的产生和发展

推销是商品经济发展的必然产物。从原始社会的物物交换到奴隶社会的奴隶贩卖，到资本主义社会的自由商品交换，再到社会主义社会的计划经济和市场经济，推销走过了一段由产生到发展的曲折历程。从阿拉伯人和犹太人精明的买卖到非洲人低廉的象牙生意，从闭关自守的本地区商品交易到跨地区、跨国界的进出口贸易，推销经历了一个由小规模到大规模的发展过程。从最基本的日常生活用品的交换到大批工业产品和高科技产品的买卖，乃至高新技术的转让，推销实现了由低级到高级的自然转变。从个人沿街叫卖以兜售商品到小型商店、百货公司、超级市场，

直至各种形式的产品交易会，推销的形式在不断变化和完善。

然而，推销发展变化最快最大的时期应该是在资本主义社会。随着大机器大工业生产的出现，从劳动密集型到技术密集型生产的转变，商品市场日益增多和扩大。商品经济也随之繁荣兴盛。但是，商品的流通不是自然存在的，主要依赖于人为的推动。因此，与商品交换应运而生的推销就显得越来越重要。但工业资本家在组织好生产，保证产品质量的同时，还投入大量人力物力从事产品的推销，以占领市场，获取高额利润。但在激烈的商品市场竞争中，工业资本家已经感觉到无力担负起既生产又销售的双重责任。于是，一种从工业资本家中脱离出来并专业从事商品销售的阶层诞生了。他们的最主要任务是将产品推上市场并占领市场，从工业资本家赚取的利润中分得一部分。同时还能从推销过程中获得一部分额外的收益。所以，双重收益使这部分人形成了社会最富有的阶层。这就是我们所称之为的商业资本家。无论历史和人们对他们作出怎样的褒贬，他们对推销的发展作出的巨大贡献是不可磨灭的。

推销在我国也同样经过了由产生到发展的历史阶段。可是，发展最快的时期应该是 1978 年改革开放以后。随着社会主义市场经济的建立和逐步完善，人们的商品经济意识在不断提高。推销不再被认为是一件不光彩的事，或被认为是资本主义的“尾巴”。大小商店和百货公司如雨后春笋；各种不定期的产品看样定货会和定期的产品交易会，等等遍及全国。商业呈现出一派喜人景象。人们理直气壮地承担起沟通由产品到商品到货币（商品价值的实现）这一渠道的重任，以便促进商品流通，赢得经济的繁荣。一个不可否认的事实是：推销在我国经济高速稳步增长过程中发挥着举足轻重的作用。

推销的主要内容

推销首要内容当然是商品，而且是具有价值和使用价值的普通商品。商品是凝结人类具体劳动和抽象劳动的产物，包括日常生活用品、运动健康用品、各类食品、服装、药品、机械设备、交通通讯设备工具、装饰品、工艺品、音响设备、娱乐设备，乃至像电脑等高科技产品。

推销的另一重要内容应该是服务。服务通常指人们所说的第三产业。主要包括旅游、饮食、通讯、医疗、商业、金融等等。具体来讲，如旅游、银行保险等提供的并不是某些具体的商品，而只是给予顾客一种方便、安全、舒适、有益可图的享受。哪怕是酒店、宾馆、医疗、商业等部门，不但要靠所推销的商品占领市场，而且要凭借其优质的服务态度和服务质量、服务水平赢得顾客。随着时代的进步和经济的兴荣，服务业显得越来越重要。从事实上来看，这个行业也在不断兴旺发达。

推销自我。在商品经济和科学技术日益发达的条件下，人们渐渐认识到人才是关键。因此，一个新兴的市场——人才市场已经建立。中国有句古话“人定胜天”。以往只注重人才的培养，而忽略了人才的推介。其实人才的推销无处不在。大至西方社会的总统等领导人的竞选，小至求职的自荐书等。总之，自我推销是一个人成功的秘诀之一。

此外，科学技术和信息时代的到来，给推销增加了新的内容。目前，技术、信息、知识等非实物商品的推销正在悄然兴起。而且将成为未来世界的发展方向。

推销的形式和手段

为了尽快尽多尽好地推销商品，推销员绞尽脑汁，精心策

划,运用各种手段和形式从事销售工作。正所谓“八仙过海,各显神通。”综合起来,大致如下:

非固定场所的推销。主要指下面两类。第一类是个体小贩;他们有的沿街叫卖,有的摆摊设点,但经常变动。第二类是上门推销;如:上门售后服务,对公司客户或大宗客户的大宗商品购买上门订购和商洽,以及保险。

固定场所的推销。这是推销最主要的形式,包括小型商店、百货公司,超级市场、宾馆酒店、银行、药店、等和各类商场及购物中心等等。

直销。由工厂的销售部门通过销售商将产品直接推上市场,或直接将产品销售给最终用户。这是一种绕过繁琐的商业手续,从而降低销售成本的方法,同时又在某种程度上既有利于生产厂家,又有利于顾客的促销方式。

传销。传销是商业竞争的又一产物。随着商品市场竞争的日益激烈,一部分推销员另辟蹊径,通过日常人际关系,将商品由上而下,逐级传销。由一个人到两个人到四个人,成几何倍数增长。这种方式比较自由而脱离于正常商业渠道。目前在西方发达资本主义国家已自成一体,得到相应的发展。本世纪九十年代初,传销被引进国门,曾有过其独自的市场。但由于在我国存在和发展的条件尚未成熟,未能正确引导,某种程度上扰乱了正常的商业信用。因此已被国家宣布禁止并取缔。

批发。将商品按大批量以低于市场零售的价格推销出去,从中赚取出厂价和批发价之间的差额。这种形式方便了厂家和众多小型商品经营者,起着沟通彼此的桥梁作用。

零售。零售是最接近商品最终用户的推销手段。虽然价格相对较高,但便于顾客逐一挑选,最终消费。本书所介绍的主要是零售。

推销的作用

推销与商品交换相伴而生，对商品经济发展起着不可或缺的作用。

首先，有利于商品价值的转变和实现。工厂生产的是产品。堆放于仓库的产品对顾客，乃至对整个社会是没有意义的。只有通过商业渠道将产品推上市场变成商品，顾客购买到所需商品而最终使用的时候，才享受到产品的好处。这种从产品到商品再到用品的过程实际上是实现了产品的价值。全社会是一个完整的体系，它需要推销这个环节。

其次，有助于个人、集体和整个社会经济效益的提高。商品经济和市场经济条件下，除了要兼顾社会效益之外，更重要的是对经济效益的追求。推销的主要目的是为了获取利润，尤其是经济利益。因此，无论对于推销员个人，还是对公司，对商业企业，以及对整个社会都起着增加物质财富的作用。

最后，有益于商业竞争的公开、公正、公平展开。一些不正常的竞争手段，如制造假冒伪劣产品、同行相互压价，垄断等，使商业畸形发展，导致商业信誉下降，最终引起商品滞销而出现经济不景气。只有通过公开公平的推销，才能使商业沿着正常的轨道前进，整个社会生产和再生产才会得以顺利地进行。

目 录

CONTENTS

Unit I	1	第一单元
Jewels, Cosmetics & Costumes		珠宝、化妆品和服装
Unit II	25	第二单元
Furniture, Stationery & Cutlery		家具、文具和餐具
Unit III	41	第三单元
Toys, Sports Goods & Wigs		玩具、体育用品和假发
Unit IV	65	第四单元
Materials, Wines and Tobacco & Glasses		布料、烟酒和眼镜
Unit V	91	第五单元
Electrical Appliances, Hardware & Clocks and Watches		电器、五金和钟表
Unit VI	111	第六单元
Books, Newspapers, Magazines & Tours		图书、报刊杂志和旅行
Unit VII	129	第七单元
Musical Instrument, Records, Photo Developing Processing & Beauty Parlour		乐器唱片、摄影冲印 和美发美容

Unit VIII	153	第八单元
Computers, Cars, Banks & Insurance		电脑、汽车和银行保险
Unit IX	177	第九单元
General Food, Fast Food, Frozen Food & Sea Food		一般食品、速食、 冷冻食品和海产品
Unit X	201	第十单元
Ordinary Necessaries, Pharmaceuticals, Crystal & Glassware		日用杂货、药品、 水晶及玻璃制品
Appendix I	225	附录一
Names of Stores		各种商店名录
Appendix II	229	附录二
Quality		品质用语
Appendix III	231	附录三
Price		价格用语
Appendix IV	233	附录四
Colour		色泽用语

第一单元

Unit

I

珠宝, 化妆品和服装

Jewels, Cosmetics & Costumes

一、业务述要

推销是一种面对社会、面对顾客的服务性行业。因此，推销员应树立起“顾客是上帝”的观念，积极主动、热情周到地投入工作。

推销是一份需要耐心、毅力和敏感机智的艰苦职业。所以，推销员应具备吃苦耐劳、当机立断、随机应变等基本能力。

推销员在与顾客打交道时，首先应知道怎样主动打开话题，寻找商谈机会；而不是消极被动地等待顾客来询问。

推销员对待顾客必须谈吐得体，礼貌适度，尤其不能招惹顾客生气。

推销员还要善于观察判断顾客心理，适时适度地帮助顾客作出购买商品的决定。

推销时要主动介绍商品的特点，并提供多种品牌的货物供顾客挑选。

学会用精练的语言表达自己是推销员应具备的另一基本能力。尤其在谈及商品价格时要尽量避免打折或降价，以便获得更多利润。

珠宝首饰是现代人，特别是高收入并有购买欲的人的癖好，利润可观。所以应极力推销。

当今化妆品不再是人们“望洋兴叹”的消费品，已成为男

女老少皆喜欢的日用消费品，是购买的最大对象。

服装是人们最必需的日用品。随着款式的变化，原料的丰富，消费的增加，推销服装是最有利可图的生意之一。

二、核心词语

cheap	便宜	go out of style	过时
expensive	贵	go ahead	请吧
fragrant	香	be satisfied with	对…满意
loose	松	take off	裁掉
tight	紧	fasten up	系/绑紧
discount	折扣	be apt to	易于
recommend	推荐	have...in stock	有现货
ready-made	现成	care for	喜欢
fitting room	试衣间	made to order	定制
offer	开价	by air	空运
fashionable	流行	a large variety of	各种各样
try on	试穿	price tag	标价牌

三、句型范例

1. What can I do for you?

我能为您效劳吗？（您想买点什么？）

2. Would you mind my recommending?

让我为您推荐好吗？

3. Please take a look at this.
请看看这个。
4. Would you like to try it on?
您要试穿吗?
5. Fifteen percent discount to you.
给您打八五折。
6. How much is this?
这个卖多少钱?
7. How about this one?
您认为这一个怎么样?
8. O.K. I'll take them.
好吧, 我买了。

四、情景对话

Jewels & Ornaments 推销珠宝首饰

S=Salesperson 推销员, C=Customer 顾客 (全书同)

基本招呼

S: Good morning, what can I do for you?

您早, 有什么能为您效劳吗?

C: I'm looking for some earrings to give to my wife as a wedding anniversary gift.

我正在找一些耳环, 要送给太太作为结婚周年纪念的礼物。

S: You've come to the right store. We've got a beautiful and wide selection of earrings for you to choose from.

您来对地方了。我们有漂亮而且种类众多的耳环供您选择。

橱窗看货

C: I saw a pair of earrings outside your window. Can you show them to me?

我在橱窗外面看到一对耳环，你能拿给我看看吗？

S: Those are exquisite pearl earrings.

那些精美的珍珠耳环。

C: How much do you want for them? ^①

那要多少钱？

S: They're only two thousand dollars.

只要两千元。

解说色泽

C: What is this setting made of? ^②

这个镶耳环的框框是什么做成的？

S: Well, it's specially made of a platinum alloy, sir, and the luster will never fade out.

噢，先生它是由一种白金的合金特制而成的，而且光泽永不会褪。

C: I'll take them. Please wrap them up for me and give me the receipt.

我买了。请帮我包起来，并给我收据。

S: You've made an excellent choice, sir.

先生，您选得好。

介绍最新产品

C: I was wondering if you could help me.

我在想你是否能帮帮我。

S: I'll be with you in a moment... What can I do for you?

我马上就过来 我能为您做些什么?

C: Can you show me your latest pearl necklaces?

你能拿些最新型的珍珠项链给我看看吗?

S: You're very fortunate, madam. We've just received a new batch of pearl necklaces from abroad. Here you are.

夫人, 您真幸运。我们刚从国外收到一批新的珍珠项链。您看吧。

商讨质地

C: They are very beautiful. How much is this one?

真美。这条要多少钱?

S: Twelve thousand dollars.

一万两千元。

C: I really like it but they are a bit expensive.

我真喜欢它, 但这些贵了点。

S: If madam would like I can show you some other pieces.

How about this one? ③

如果您喜欢, 我可以让您看看其它的。这条怎么样?

C: Why do the pearls look so dull?

这些珍珠为什么看起来这么暗淡?

S: Some like it dull, because the dullness is always considered as one of the features of those natural pearls. But if you don't care for this, I can show you something brighter.

有些人喜欢暗淡的珍珠, 因为这是天然珍珠的特质之一。

但如果您不喜欢这个, 我可以给您看些比较明亮的。

C: Can I try them on?

我能试戴看看吗?

Cosmetics & Make-up 推销化妆品

介绍高品质

S: Are you looking for a shaving set, sir?

先生,您在找修脸用具吗?

C: Yes, I am.

是的。

S: Would you like to take a closer look at these?

您可不可以靠近一点看呢?

C: Yes, please.

好的,请拿给我看。

S: You see, every article is of the highest quality,^① and all the fittings are made of solid Chinese ivory and genuine ebony.

您瞧,每一样都是最高级的品质,而且是用坚固的中国象牙和真正的乌木制的。

客人嫌贵时

C: Actually, I'll be giving them as a present to a friend who is going away.

事实上,我是要送给一位即将离开的朋友当礼物的。

S: They are the perfect gifts, sir.

先生,这是完美的礼物。

C: How much are they?

多少钱?

S: They are five hundred dollars including tax.

加税一共是五百元。