

美语商务通系列

国际商展美语

[行销国际·无限商机]

English for Trade Show

施孝昌 著
Haley Hopson



机械工业出版社
CHINA MACHINE PRESS



美语商务通系列

施 孝 昌

Haley Hopson

著

国际商展美语

*English
for
Trade
Show*



机械工业出版社
CHINA MACHINE PRESS

© 3S Culture Co., Ltd.

本著作之中文简体字版经三思堂文化事业有限公司授权。

图字：01-2002-6562

图书在版编目 (CIP) 数据

国际商展美语: English for Trade Show/施孝昌, (美) 霍普森 (Hopson, H.) 著. —北京: 机械工业出版社, 2003. 1

(美语商务通系列)

ISBN 7-111-11432-9

I. 国… II. ①施…②霍… III. 国际贸易-展览会-英语, 美国-口语 IV. H319.9

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2002) 第 109064 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: 杨娟 茹雪飞 责任校对: 杨茹

封面设计: 郭炜 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

2003 年 4 月第 1 版第 1 次印刷

1000mm × 1400mm B6 · 4.0625 印张 · 154 千字

定价: 13.00 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、88379646

封面无防伪标均为盗版

丛 书 序

(一)

中国加入世贸组织后，中外交流、合作和贸易的机会日益增多，职场上的您必定面临更多的机遇，需要迎接更新的挑战，那您对商务英语语言知识的需求也必将更加迫切。我们从台湾著名的三思堂文化事业有限公司引进的“美语商务通”系列丛书即是专为您——

——量身打造的商务美语口语用书。此套丛书由美国商界专家精心制作，在台湾出版已近十年，深受读者青睐，多次修订再版，销量极好，

这套丛书共分五册——《 》、《 》、《 》、《 》和《 》。它分类详细，典型实用，针对性强。每册围绕一个主题

精心挑选出与各场景相关的高频词汇、实用例句和精简会话，并配有语法透析，使您对美语会话由感

性认识上升到理性认识，以巩固记忆、举一反三。

鉴于对讲求高效率的繁忙职场人士零负担学习的考虑，我们特地缩小版本，精心设计版面，以求达到携带方便、赏心悦目的目的；又插入妙趣横生的“轻松英语时刻”，让您学得轻松、用得轻松。

每册书均采用最具亲和力的美式拼音标注单词读音；另配有磁带两盘，由专业人士字正腔圆的带领可彻底美化您的发音。

本丛书的目的一是可以让您听得懂，二是可以让您讲得出，因为会话的目的在于沟通。翻开书本，它没有特别难的字词，所用的句子也简明扼要，读了就能自如运用。您会不由惊叹：

“原来英语并不难学，只要方法得当，我也可以学得很好！”

我们深信并期待着本丛书能为您带来一些喜出望外的收获！

机械工业出版社

2003.5

(二)

现在，书市上教授商务英语口语的书可谓不少，想要购买这类书的朋友常常会感到不知选哪一种好。看到机械工业出版社引进的“美语商务通”系列丛书，我有耳目一新的感觉。可以说这套系列丛书正是为您送上的一份恰当不过的礼物。

这套系列丛书做到了语言知识和职业内容的紧密结合。从整体上看，该系列丛书

：公关、谈判和交际都是必要的人际技巧和语言技巧，行销和商展则是商界人士使用最多的几个场合。

从整体上看，该系列丛书

。丛书由美国 AA Bridgers 公司筹划并请美国商界专家倾力制作，编者
。如在《魅力公关美语》中，每一单元最前面有几句“好公关必备口头语”，简单而实用；书中对一些商务场合和日常生活中的细微语言差别，如在公共场合与日常生活中如何介绍自己，也都一一点明。在《最新谈判美语》中，对“我觉得不妥当”怎么样说得有力又不得罪人等都给了很好的介绍。在《轻松交际美语》中，有 18 个大项 78 个小项，包括多多，我很喜欢其中“发牢骚”那一项，因为这是常常会用到而又不大容

易掌握的。

除了地道之外，该系列的另一个特点是简单。读者只要稍微翻这几本书就会发现它们不像某些商务谈判书籍那样尽是些又大又长的句子，有的甚至很像书面语言或合同条款，连照着念都很难，要离开书本学着说就更不容易了。而这个系列只用最常用的句型、最常用的词语和最简明的技巧使您轻松地进入商务美语的大门，让您感到“商务美语真的很简单”。最长的句子也不过十几个单词，都能朗朗上口。

这几本书每个单元的安排大致按照基本词汇——精简会话——常用句型——实况会话的顺序，

朋友们，假如您现在要开始学习商务美语，而且想学得轻松愉快而有收获，那您是去买那些面孔严肃、句型复杂的书呢，还是选择

的“美语商务通”呢？我想答案是不言自明的了。
，要知道梨子的滋味，您就得亲口去尝一尝。还是请朋友们去亲身体会学习“美语商务通”的乐趣吧。

对外经济贸易大学
黄震华教授
2003年4月

国际上每年的资讯展，人气旺盛。全世界最大的电脑展 COMDEX 每年展出时，盛况有如商界的奥林匹克，全世界媒体都要转播；巴黎、新加坡航空展，甚至法国坎城影展，都是世界大事。

广州春交、秋交大会，是中国对外贸易的大会师。

它们的主题和产品信息或有不同，但性质是一样的，都是现代贸易的最佳桥梁——Trade Show，国际商展。

参加 Trade Show 是一种现代趋势，信息交通发达的新时代，已不是坐在办公室寄开发信、等询价、寄样品就可以把生意做成了。唯有参加国际商展，把产品、服务的性能特色，直接呈现在买主的面前，并且加以有效的解说，才能开拓市场，达成业绩。

所以，如果您是：

外贸公司、生产事业、制造厂、服务业的经理人员、业务人士；

有志在国际上创造事业的企业家；

将来要加入国际贸易行销的读者、学生，

则国际商展是您目前和未来的金矿，但您必须会说国际商展英语，才有客户，因为如您所知，世界商务语言，就是

英语。

您不容易在市面上找到类似《国际商展美语》这样有效的美语进修书籍，因为本书是由美国商界 Trade show 专家和语言训练专家合作倾力制作的。书中的每一句、每一页都是经验的结晶，对您来说，真正是“书中自有黄金屋”。

书中列举商展现场实况，模拟从预备参展到成果验收的详细过程。商展实例包括：电脑产品软硬件展、多媒体、电玩、音像制品展、儿童玩具展、运动器材展，高科技产品展，使您如同身临展览会现场，充分掌握商展的进行，轻松达到有效交易的目标。

书后附有实用商展须知和参展秘诀，都是无价的专家经验结晶。

本书所有美语简单而且纯正，凡是非英语母语国家人士容易误用的句型，都有详细的解说；解说方式经过设计，务求让您过目不忘。

全书编排是按照语言学原理，以最有效的商展美语学习程序来分段：由必用词汇的掌握，进入精简会话的应用，再学常用句型的变化，最后归纳到实况会话。每一单元都一气呵成，前后连贯，让您一气贯通。

本套丛书特别聘请美国商业人士，以累积多年的实力，汇集宝贵的商界经验，再加上美国专业播音员字正腔圆的带领，只要您逐步跟着学习，用英语在国际商场上打一场漂亮仗，绝非难事！

目 录

丛书序

行销国际，无限商机

第一篇 参展

CHAPTER 1 To Attend the Show / 2

预备参展

- 1.1 Reserving a Space in a Trade Show / 2
(预订展示位置)
- 1.2 Checking the Cost of Attendance / 7
(查参展费用)
- 1.3 Arranging Shipping for the Display / 12
(安排展示物的运送)
- 1.4 Arranging Travel / 17
(安排旅程)

CHAPTER 2 Before the Show / 22

展出之前

- 2.1 Making an Attractive Display / 22
(如何让展示更有吸引力)

2.2 Setting up the Display/Networking with Exhibitors / 27

(设立展示位/与其他参展单位交际)

2.3 Hiring a Local Interpreter / 33

(雇用当地翻译员)

2.4 Looking for a Foreign Agent/
Representative / 38

(寻找国外代理人或代表)

CHAPTER 3 Miscellaneous / 44

展览前其他事务

3.1 Cancellation of Attendance to the Show / 44

(取消参展)

3.2 Proposing a Shared Booth / 49

(建议共用摊位)

3.3 First Day of Show——General Conduct / 55

(展示会第一天——一般事项)

3.4 Collecting Information on Overseas Markets / 60

(收集国外市场资料)

第二篇 展览会现场

CHAPTER 4 Computer Hardware/Software / 68



国际商展美语

电脑软硬件展

- 4.1 Introduction of Product/People / 68
(介绍产品与人员)
- 4.2 Asking and Handling Questions / 73
(询问与处理问题)
- 4.3 Sales Presentation/Demonstration / 78
(销售发表会与展示)
- 4.4 Buyer Response / 83
(买主的反应)
- 4.5 Price Negotiations / 88
(价格谈判)

CHAPTER 5 Toys / 95

儿童玩具展

- 5.1 Introduction of Product/People / 95
(介绍产品与人员)
- 5.2 Asking and Handling Questions / 100
(询问与处理问题)
- 5.3 Sales Presentation/Demonstration / 106
(销售发表会与展示)
- 5.4 Buyer Response / 111
(买主的反应)
- 5.5 Price Negotiations / 116
(价格谈判)

CHAPTER 6 Media Production——Televisions, Video Games, Music / 122



多媒体展——电视、电玩、音像制品

- 6.1 Introduction of Product/People / 122
(介绍产品与人员)
- 6.2 Asking and Handling Questions / 127
(询问与处理问题)
- 6.3 Sales Presentation/Demonstration / 132
(销售发表会与展示)
- 6.4 Buyer Response / 137
(买主的反应)
- 6.5 Price Negotiations / 142
(价格谈判)

CHAPTER 7 Sports Equipment / 149

运动器材展

- 7.1 Introduction of Product/People / 149
(介绍产品与人员)
- 7.2 Asking and Handling Questions / 154
(询问与处理问题)
- 7.3 Sales Presentation/Demonstration / 159
(销售发表会与展示)
- 7.4 Buyer Response / 164
(买主的反应)
- 7.5 Price Negotiations / 169
(价格谈判)

CHAPTER 8 High Tech / 175

高科技产品展



- 8.1 Introduction of Product/People / 175
(介绍产品与人员)
- 8.2 Asking and Handling Questions / 180
(询问与处理问题)
- 8.3 Sales Presentation/Demonstration / 185
(销售发表会与展示)
- 8.4 Buyer Response / 190
(买主的反应)
- 8.5 Price Negotiations / 195
(价格谈判)

第三篇 成果验收

CHAPTER 9 After the Show / 202

展览结束时

- 9.1 Last Day of Show——Follow-Up / 202
(展示的最后一天)
- 9.2 After the Show——Tearing down / 207
(展览之后——拆卸装置)
- 9.3 Checking out——Thanking the
Appropriate People / 211
(结束手续——感谢相关人员)
- 9.4 After Hours / 216
(展期的夜晚时间)

CHAPTER 10 Follow-Up / 221



展览成效追踪

10.1 Telephone Follow-Up / 221

(电话追踪)

10.2 Written Follow-Up / 226

(书面追踪)

10.3 Follow-Up Visit / 231

(追踪拜访)

10.4 Analyzing the Productivity of the Show / 235

(分析展览成效)

第四篇 国际商品展顾问

Tips / 242

参展成功秘笈



English for Trade Show

PART 1

第一篇

参展

English for
Trade Show



CHAPTER 1

To Attend the Show

预备参展

1.1 Reserving a Space in a Trade



Show

(预订展示位置)

参展必用词汇

reserve [ri'zə:rv]

预定

crowd [kraud]

参观群众

attend [ə'tend]

参加

approximately [ə'præksəmitli]

大约

differ ['difər]

差异

spot [spat]

位置

register ['redʒistər]

报名

registration form

报名表

sign up

参加

