

I'm

翻开本书，
马上进入全英文的学习情境

实境图解

新托业分类词汇

实境照片+分类单词+模拟试题=100%过目不忘的新托业单词

◆ 50个必考商业情境 ◆ 450张实境照片 ◆ 2000句商务口语

免费附赠
MP3
FREE

林约瑟芬 陈昭纯◎著

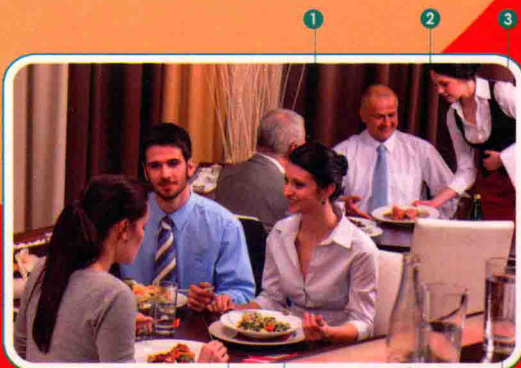


必考单词

- 23 **stationery** ['steɪj(ə)n(ə)rɪ] **n** 文具
=office stationery **ph** 办公文具
- 24 **tidy desk** **ph** 笔筒
- 25 **folder** ['fəʊldə] **n** 文件夹
- 26 **hourglass** ['aʊəglɑ:s] **n** 沙漏、滴漏
- 27 **puncher** ['pʌntʃə] **n** 打洞机
- 28 **notebook** ['nəʊtbʊk] **n** 笔记本

必考单词

- 1 **famished** ['fæmɪʃt] **a** 非常饥饿的
- 2 **serve** [sɜ:v] **v** 为……服务
- 3 **cuisine** [kwi'zi:n] **n** 菜肴
- 4 **soft drinks** **ph** 无酒精饮料
- 5 **bottle** ['bɒt(ə)l] **n** 瓶子
- 6 **fork** [fɔ:k] **n** 叉子
- 7 **knife** [naɪf] **n** 刀子





实境图解

新托业分类词汇

林约瑟芬 陈昭纯◎著

 北京理工大学出版社
BEIJING INSTITUTE OF TECHNOLOGY PRESS

版权专有 侵权必究

图书在版编目 (CIP) 数据

实境图解新托业分类词汇 / 林约瑟芬, 陈昭纯著. — 北京: 北京理工大学出版社, 2018.4

ISBN 978-7-5682-4242-4

I. ①实… II. ①林… ②陈… III. ①英语 - 词汇 - 自学参考资料 IV. ①H313.1

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2017) 第 151748 号

北京市版权局著作权合同登记号图字: 01-2016-2913

简体中文版由我识出版社有限公司授权出版发行

图解真正会考的新多益单字, Josephine Lin、陈昭纯 著,
2014 年, 初版

ISBN: 9789865927721

出版发行 / 北京理工大学出版社有限责任公司

社 址 / 北京市海淀区中关村南大街 5 号

邮 编 / 100081

电 话 / (010) 68914775 (总编室)

(010) 82562903 (教材售后服务热线)

(010) 68948351 (其他图书服务热线)

网 址 / <http://www.bitpress.com.cn>

经 销 / 全国各地新华书店

印 刷 / 定州市新华印刷有限公司

开 本 / 710 毫米 × 1000 毫米 1/16

印 张 / 20

字 数 / 550 千字

版 次 / 2018 年 4 月第 1 版 2018 年 4 月第 1 次印刷

定 价 / 68.00 元

责任编辑 / 马永祥

文案编辑 / 李 娇

责任校对 / 孟祥敬

责任印制 / 李志强

图书出现印装质量问题, 请拨打售后服务热线, 本社负责调换

Im 系列图书简介

Im 品牌旗下系列图书，系北京理工大学出版社由我识出版集团引进。其自2001年开始便致力于外语学习类图书的开发和出版，为满足不同读者的需求，研发了多种新颖、实用的学习主题与学习方法，至今在亚洲已累积超过两千万名的读者。

此次理工社秉承“服务读者，回馈读者”的宗旨，在出版纸质图书的同时，开通了微信平台，提供免费配套音频、双语推送、会员赠礼等多项福利，为读者打造全方位的学习体验，使每位读者都能轻松无负担地学习并掌握各种外语技能，提高自身在国际大交流时代下的竞争力。

作者简介

林约瑟芬

大学时就读台湾大学，毕业后前往美国威斯康星大学深造，取得英语教学硕士的学位。

担任多家美语补习班的教师，拥有丰富的教学经验。

陈昭纯

曾在外商公司工作，负责与各厂商之间的沟通与协调，熟知商务英语。目前担任多家美语补习班的教师，也是多家出版社的特约审稿老师。

策划编辑：宁雪莲

责任编辑：马永祥

封面设计：视觉传达

使用说明

User's Guide

内文跨页

新托业分类词汇

Unit 01

契约 | Contract



与商务签订的合约

- glasses [ˈglɑːz] 眼镜
- fountain pen [ˈfaʊntən pen] 钢笔
- sign [saɪn] 签(名)
- contract [ˈkɒntrəkt] 合约
- pad [pæd] 平板电脑
- blind [blaɪnd] 盲叶窗
- schedule book [ˈʃedjuːl bʊk] 工作日志
- express [ɪkˈspres] 表达, 表达 快递
- bald [bɔːld] 秃头的 秃头
- customer [ˈkʌstəmə] 客户

一定条件的商务会谈

- The contract will be effective in 24 hours. 合约在 24 小时内生效。
- Any negotiation should be based on equality. 任何的协商都应该基于平等的原则。
- We are open to all sorts of comments including negotiation. 我们对于各种意见, 包括协商谈判都可以开放。
- Our goal of today's negotiation is to put all provisions clear. 今天协商的目的是要让所有的条款清楚明白。
- This term became minor under a certain circumstance. 在某些特定的情况下不太重要。

- The cancellation of the contract will not be approved without both sides' signatures. 没有双方的签名就无法终止合约。
- The service contract will be cancelled when one of the contractors fails to obey the rules. 如果其中一方无法遵守规则, 服务合约将会终止。
- The purpose of each negotiation is to help our scheme be more complete. 每一次协商的目的都是帮助我们的计划变得更完整。

Chapter 01



一定条件的商务会谈

- After each negotiation, the mediator will send both parties a copy of revision. 每一次协商后, 协调员将会寄发一份修订版给对方。
- In order to reach a mutual agreement, we should negotiate before signing a contract. 为了达成共同协议, 我们应该在签约前协商。

一定条件的商务会谈

- The competitors will best you easily if your projects are imperfectly conducted. 如果你的计划做得不够完美, 竞争对手很容易把你打败。
- Be willing to take risks is one of the means to a successful strategy. 勇于冒险是成功战略的手段之一。
- If your decision ruins the fame of our new products, we will cancel this project without any negotiation. 如果你们的决定毁了我们新产品的名誉, 我们将不进行任何协商而中止此项目。

Chapter 01

词汇表

- lighting [ˈlaɪtɪŋ] 灯光, 照明
- grin [ɡrɪn] 露齿微笑
- display [dɪˈpleɪ] 电脑屏幕
- notebook [ˈnoʊtbʊk] 笔记本; 笔记本
- keyboard [ˈkiːboɪd] 键盘
- male [meɪ] 男性 男性的
- attentive [əˈtensɪv] 注意的, 倾听的
- female [ˈfiːməɪl] 女性 女性的
- narrator [ˈnærəteɪə] 解说员
- note [noʊt] 笔记 作笔记; 注意

其他常用词汇

- communicate [kəˈmjuːnɪkeɪt] 沟通, 交流
- draft [draʊt] 草稿, 打草稿
- opinion [əˈpɪnjən] 意见, 主张
- commence [kəˈmens] 开始, 启动
- conceive [kənˈseɪv] 构思, 构想
- commercial [kəˈmɜːʃl] 商业的, 商业广告
- describe [dɪˈskraɪb] 描述, 叙述
- stereotype [ˈsterɪotaɪp] 刻板印象
- first impression [ˈfɜːst ɪmˈpreʃən] 第一印象
- form [fɔːm] 表格
- satisfaction [səˈtɪsfəkʃən] 满意, 满足
- frame [freɪm] 框架
- shirt [ʃɜːt] 衬衫

翻开本书, 整个城市都是你的“考前冲刺补习班”!

不用补习, 也能准备新托业考试!
不用翻书, 也能背诵新托业单词!



Part 1

图片描述题



(A) (B) (C) (D)



(A) (B) (C) (D)

Part 1 1 (D) 2 (B)

19



1 | 50 个商业情境

全球公认最有效的学习法是“情境式学习法”，本书依据 NEW TOEIC 新托业考试中心公布的题材情境，整理出 50 个必考的商业情境，不仅与 NEW TOEIC 新托业考试无缝接轨，也能和职场生活相互对照，塑造完整的学习情境。

2 | 450 张实境照片

NEW TOEIC 新托业主要是测验在国际职场环境中与他人用英语沟通的熟悉程度，因此为塑造真实情境，全书取材自欧美，使用实境照片而非插图，力求提供读者在职场上真正会碰到的商业情景。

3 | 一定会考的 NEW TOEIC 新托业单词

一般的 NEW TOEIC 新托业单词书皆按字母排序，但如此背单词既耗时又容易忘，本书从实境照片中延伸出必考的 NEW TOEIC 新托业单词，从情境着手，不仅能加深对单词的印象，生活中也能相互联想应用，整个城市都将成为你专属的新托业补习班。

4 | 一定会说的商务会话

NEW TOEIC 新托业的测验设计以职场需求为主，因此不管是听力或是阅读，考试内容多以商务会话为基础。本书收录近 2000 句商务会话，内容在精不在多，只要熟悉并掌握商务会话的重点，也就等于掌握了考试关键。

5 | 新托业模拟试题实战演练

每个章节之后，皆附有 6 页的 NEW TOEIC 新托业模拟试题，每一个题型提供多个题目，让读者能够全方位检测学习效果，并且练习考试解题手感。

6 | 美籍名师亲录 MP3

由美籍名师精心录制的 MP3，虽说 NEW TOEIC 新托业考试听力会混合多国口音，但其实并不需要太担心，只要将我们最熟悉的美式发音学好，就掌握了超过八成的听力测验成绩。

符号说明

- ① 名词
- Ⓥ 动词
- Ⓐ 形容词
- Ⓡ 副词
- Ⓛ 介词
- Ⓒ 连词
- Ⓢ 短语
- Ⓔ 缩写
- 同义词
- 衍生词
- ↔ 反义词



不去补习班也能准备 NEW TOEIC 新托业考试的方法

STEP 1

图片与单词相互联想，书本与生活相互辉映

熟练书中图片与单词的相互对照，在现实生活中也能灵活运用。

STEP 2

搭配 MP3 熟悉发音

反复聆听，熟悉发音，并跟着美籍老师一起念，加强英文听力。

STEP 3

练习模拟试题，熟悉考试题型

读完一章节后，利用试题检测学习成效，或于考试前练习，锻炼考试解题手感。

This one!
这个啦!



What a
lovely day!
多美好的
一天啊!



Chapter 01

一般商务 General Business / 1

- unit 01 | 契约 Contract 2
- unit 02 | 谈判 Negotiation 5
- unit 03 | 销售 Sale 9
- unit 04 | 会议 Meeting 13

Chapter 02

办公室 Office / 25

- unit 05 | 董事会 Directorate 26
- unit 06 | 信件、电子邮件 Letters and E-mails 28
- unit 07 | 电话、传真 Phone and Fax 31
- unit 08 | 办公室器材 Office Equipment 38
- unit 09 | 办公室流程 Office Procedure 41

Chapter 03

人事 Personnel Matters / 57

- unit 10 | 面试 Interview 58
- unit 11 | 雇用 Employment 64
- unit 12 | 退休 Retirement 71
- unit 13 | 薪资 Wage 74
- unit 14 | 升迁 Promotion 78



Chapter 04

金融、采购 Finance and Purchase / 89

- unit 15 | 银行 Bank 90
- unit 16 | 投资 Investment 94
- unit 17 | 税务 Tax 98

No more commodity, please...
不要再有商品了, 拜托……

unit 18	会计 Accounting	101
unit 19	订货 Order	106
unit 20	送货 Delivery	108



Chapter 05

制造业、研发

Manufacturing and Research / 121

unit 21	仓库 Warehouse	122
unit 22	生产线 Assembly Line	127
unit 23	工厂 Factory	130
unit 24	实验室 Laboratory	138
unit 25	产品研发 Research	142

Chapter 06

房地产 Real Estate / 153

unit 26	建筑 Architecture	154
unit 27	规格 Standard	163
unit 28	购买、租赁 Purchase and Rent	169
unit 29	电力、燃气 Electric Power and Gas	177



Chapter 07

旅游 Travel / 185

unit 30	机场 Airport	186
unit 31	火车 Train	192
unit 32	公交车 Bus	196
unit 33	出租车 Taxi	199
unit 34	汽车 Car	202
unit 35	船只 Ship	204
unit 36	饭店 Hotel	206



目录

Contents

Yummy!
美味!



Chapter 08 餐厅 Restaurant / 217

unit 37	正式午餐 Formal Lunch	218
unit 38	非正式午餐 Informal Lunch	222
unit 39	派对 Party	229
unit 40	餐厅订位、点餐 Reservations and Ordering	232
unit 41	烹饪区 Cooking Area	236
unit 42	结账 Payment	239

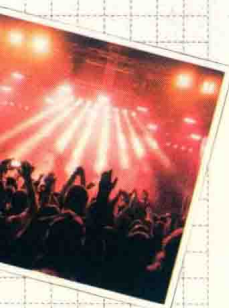
Chapter 09 娱乐 Entertainment / 249

unit 43	电影 Movie	250
unit 44	剧场 Theater	261
unit 45	音乐 Music	263
unit 46	媒体 Media	272



Chapter 10 保健 Health / 281

unit 47	医院 Hospital	282
unit 48	看医生 Seeing A Doctor	292
unit 49	牙科 Dental Department	297
unit 50	药店 Pharmacy	300



concert

演唱会

Good girl!
好孩子!

see a doctor

看医生



Chapter 01

一般商务 | General Business

Unit 01 [契约 Contract]

Unit 02 [谈判 Negotiation]

Unit 03 [销售 Sale]

Unit 04 [会议 Meeting]

符号说明

- n** 名词
- v** 动词
- a** 形容词
- ad** 副词
- p** 介词
- c** 连词
- ph** 短语
- ab** 缩写
- =** 同义词
- 衍生词
- ↔** 反义词



Unit 01

契约 | Contract



必考单词 与客户签订合同

- 1 **glasses** ['glɑ:sɪz] 眼镜
- 2 **fountain pen** 钢笔
- 3 **sign** [saɪn] 签 (名)
- 4 **contract** ['kɒntrækt] 合约
- 5 **pad** [pæd] 平板电脑
- 6 **blind** [blaɪnd] 百叶窗
- 7 **schedule book** 工作日志
- 8 **express** [ɪk'spres] 表示、表达 快递
- 9 **bald** [bɔ:ld] 秃头的 秃头
- 10 **customer** ['kʌstəmə] 客户



一定要会的商务会话

- The contract will be effective in 24 hours. 合约在 24 小时内生效。
- Any negotiation should be based on equality. 任何的协商都必须基于平等的原则。
- We are open to all sorts of comments including negotiation. 我们对于各种意见，包括协商谈判都可以开放。
- Our goal of today's negotiation is to put all provisions clear. 今天协商的目的是要让所有的条款清楚明白。
- This term became minor under a certain circumstance. 此条款在特定的情况下不太重要。

★ 必说商务会话

- The cancellation of the contract will not be approved without both sides' signatures. 没有双方的签名则无法终止合约。
- The service contract will be cancelled when one of the contractors fails to obey the rules. 若立约人其中一方无法遵守规范，服务合约将会终止。
- The purpose of each negotiation is to help our scheme be more complete. 每一次协商的目的都是帮助我们的计划变得更完整。



一定要会的商务会话

- After each negotiation, the mediator will send both parties a copy of revision.
每一次协商后，调解者将会寄发一份修订版给双方。
- In order to reach a mutual agreement, we should negotiate before signing a contract.
为了达成共同协议，我们应该在签约前协商。

必考单词 讨论合约内容

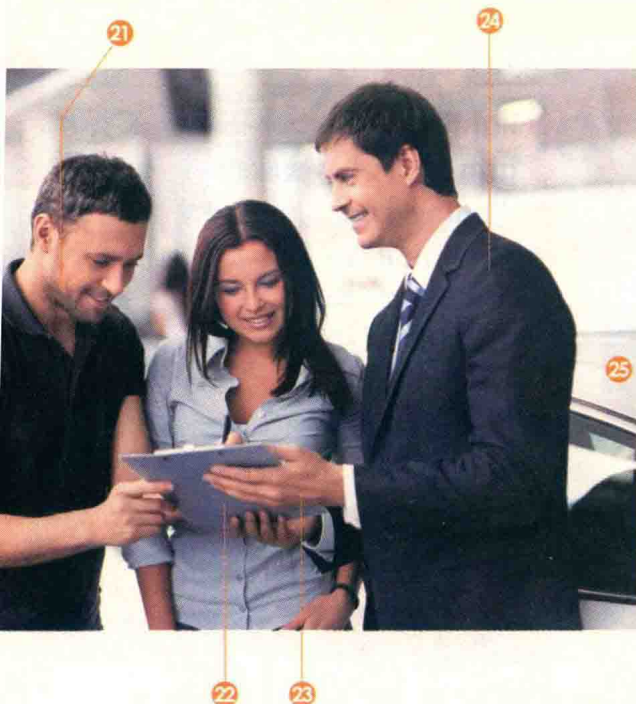
- 11 **lighting** ['laɪtɪŋ] ① 采光、照明
- 12 **grin** [grɪn] ① / ② 露齿微笑
- 13 **display** [dɪ'spleɪ] ① 电脑荧幕
- 14 **notebook** ['nəʊtbʊk] ① 笔记本电脑；笔记本
- 15 **keyboard** ['ki:bɔ:d] ① 键盘
- 16 **male** [meɪl] ① 男性 ② 男性的
- 17 **attentive** [ə'tentɪv] ② 注意的；倾听的
- 18 **female** ['fi:meɪl] ① 女性 ② 女性的
- 19 **narrator** [nə'reɪtə] ① 解说员
- 20 **note** [nəʊt] ① 笔记 ② 作笔记；注意

其他也会用到的单词

- communicate** [kə'mju:nikeɪt] ② 沟通、交流
- draft** [dra:ft] ① 草稿 ② 打草稿
- opinion** [ə'pɪnjən] ① 意见、主张
- commence** [kə'mens] ② 着手、开始
- conceive** [kən'si:v] ② 构想出
- commercial** [kə'mɜ:ʃ(ə)l] ② 商业的、商务的
- describe** [dɪ'skraɪb] ② 描述、叙述
- stereotype** ['sterɪə(u)taɪp] ① 刻板印象
- first impression** ① 第一印象
- form** [fɔ:m] ① 表格
- satisfaction** [sætɪs'fækʃ(ə)n] ① 满意、满足
- frame** [freɪm] ① 相框
- shirt** [ʃɜ:t] ① 衬衫

★必说商务会话

- The competitors will beat you easily if your projects are imperfectly conducted.
如果你的策划案做得不完美，竞争对手很容易把你打倒。
- Be willing to take risks is one of the means to a successful strategy.
乐于冒险是成功战略的手段之一。
- If your decision ruins the fame of our new products, we will cancel this project without any negotiation.
如果你们的决定有损我们新产品的名誉，我们将不进行任何协商就中止此策划案。



必考单词 签约完成购车手续

- 21 **mustache** [mə'sta:ʃ] 胡子
- 22 **clip board** 文件板夹
- 23 **introduction** [ˌɪntroʊ'dʌkʃ(ə)n] 介绍
- 24 **salesman** ['seɪlzmən] 销售员
- 25 **car** [kɑr] 汽车

其他也会用到的单词

- speaker** ['spi:kə] 说话的人; 喇叭
- background** ['bækgraʊnd] 背景
- sidewalk** ['saɪdwɔ:k] 人行道
- open-air cafes** 露天咖啡馆
- coffee shop** 咖啡厅

一定要会的商务会话

- The contract has specified that the provider needs to raise wage once a year. 合约详实说明了甲方需每年加薪一次。
- How much information do you think should be put in the contract?
你认为合约里面可以放多少信息?
- In my own opinion, we can have more than one negotiation before signing the contract. 我个人的想法是, 在签约前我们可以有不只一次的协商。
- The possible variables should be covered in the project.
策划中必须包含可能发生的变数。
- Obviously we need to renegotiate a new contract with the copy machine provider. 显然, 我们需要跟复印机供应商重新协商一份合约书。
- The rights of both parties will be cancelled as soon as the contract lose efficacy. 合约一失效, 双方的权利就终止。
- The procedures and criteria for this negotiation are based on the contract given by the provider. 这个协商的程序及标准基于供应商所提供的合约。

★必说商务会话

- We need the Stock Purchase Agreement and Investment Agreement for the due diligence checklist. 我们需要股份买卖合约和投资合约作为合法清查。
- Under no circumstances, can any provisions be allowed to be omitted from the contract. 在任何情况下, 合约的任何条款都不能删除。
- The provision in this contract is to assure that the buyer can receive products regularly. 合约内的此项条款用来保障买家可以定期收到货品。

Unit 02

谈判 | Negotiation



必考单词 双方讨论合作内容

- 1 **employee** [em'plɔɪ'i:] *n* 员工
- 2 **user-friendly** ['ju:zə'frendli] *a* 方便使用的
- 3 **employer** [im'plɔɪə] *n* 雇主
- 4 **team meeting** *n* 小组会议
- 5 **colleague** ['kɒli:g] *n* 同事 *v* 联合
- 6 **pony tail** *n* 马尾
- 7 **mug** [mʌg] *n* 马克杯
- 8 **demonstrate** ['demənstreit] *v* 示范、证明
- 9 **glass** [glɑ:s] *n* 杯子、玻璃杯
- 10 **calculator** ['kælkjuleitə] *n* 计算机
- 11 **expression** [ik'spreʃ(ə)n] *n* 表情、表达
- 12 **symphony** ['sɪmf(ə)ni] *n* 融洽、和谐; 交响乐

其他也会用到的单词

- cut costs** *n* 降低成本
- investment** [in'ves(t)m(ə)nt] *n* 投资
- capital** ['kæpit(ə)l] *n* 资本 *a* 大写的
- benefit** ['benɪfɪt] *n* 利润 *v* 有益
- income** ['ɪnkʌm] *n* 收入
- determination** [di,tə:'mi:neɪʃ(ə)n] *n* 决心
- specific** [spə'sɪfɪk] *a* 具体的; 特定的
- compromise** ['kɒmprəmaɪz] *v* 让步、妥协 *n* 妥协



★ 必说商务会话

- Before signing the contract, you are under no obligation to start working.
签约之前, 你还不能动工。
- I believe that higher quality products can bring higher quality customers.
我相信越高品质的产品可以带来越高品质的客户。
- Being a good salesman should have both special skills and good explanation on products. 一个好的销售员应该要有特别的技能及对产品的良好解释能力。



必考单词 双方达成协议

- 13 earring ['iəriŋ] **n** 耳环
- 14 nail polish **n** 指甲油
- 15 clap [klæp] **v** 拍手
- 16 etiquette ['etiket] **n** 礼节、礼仪
- 17 polite [pə'laɪt] **a** 有礼貌的、斯文的

必考单词 彼此达成合作共识

- 18 bind [baɪnd] **v** 扎、绑发
- 19 waist [weɪst] **n** 腰
- 20 bottom ['bɒtəm] **n** 臀部
- 21 shake hands **n** 握手
- 22 complaisance [kəm'pleɪzəns] **n** 彬彬有礼



其他也会用到的单词

- | | |
|---|---------------------------------------|
| logical ['lɒdʒɪk(ə)l] a 合乎逻辑的、逻辑上的 | sunniness ['sʌnɪnis] n 阳光充足 |
| diligent ['dɪlɪdʒ(ə)nt] a 勤奋的、勤勉的 | vest [vest] n 背心 |
| introduce [ɪntrə'dju:s] v 介绍 | tight skirt n 紧身裙 |
| comprehend [kəm'pri'hend] v 理解 | formal dress n 礼服 |
| certain ['sə:t(ə)n] a 确定的 | stand collar n 立领 |
| doubt [daʊt] n / v 怀疑 | tunic ['tju:nɪk] n 紧身衣 |
| bright [braɪt] a 明亮的; 开朗的 | uninspired [ʌnɪn'spaɪəd] a 平庸的 |

★ 必说商务会话

- The guarantee of the seller's profits is to build a well cooperation.
良好的合作关系是销售者利益的保证。
- How to expand new sales channels has become an important issue.
如何拓展新的销售渠道已成为重要的问题。
- The salesperson should have patience and abilities to observe customer's words and gestures. 销售员必须有耐心及察言观色的能力。



必考单词 展开合作关系

23 pocket ['pɒkɪt] n 口袋

24 greet [gri:t] v 打招呼

25 sleeve [sli:v] n 袖子

其他也会用到的单词

pretty ['prɪti] a 漂亮的

feature ['fi:tʃə] v 以……为主题

layout ['leɪaʊt] n 版面设计; 安排

concentrate ['kɒns(ə)ntreɪt] v 专注

analyze ['ænəlaɪz] v 分析

nervous ['nɜ:vəs] a 紧张的

latest ['leɪtɪst] a 最新的

一定要会的商务会话

- I think we can contract with a computer company next year.
我想明年我们可以跟电脑公司签合约。
- The modification of the negotiation should be approved by both parties.
修改协议需经双方同意。
- I will provide a ballpark figure in the negotiation meeting.
我会在协商会议中给您一个大约的数据。
- Anyone who violates the confidential agreement will be filed.
违反保密协定将会被提起诉讼。
- The negotiation can take place during the mediation process.
协商可于调解过程中进行。
- The agency staff in our association or the third parties will facilitate in resolving the dispute. 本公司的职员或第三方会帮助解决纷争。
- The purpose of today's negotiation is to reach consensus in our current project. 今天协商的目的是让我们对现在的策划案达成共识。
- I wish we could extend our service contract with the realtor.
我们希望我们可以跟房地产经纪人延长服务合约。

★必说商务会话

- The communication abilities will affect the achievement evaluation of sales representatives. 沟通能力将会影响销售代表的业绩考核。
- To satisfy certain needs of the customers is also a sale process.
满足客户的特定需求也是销售的过程。
- The salesperson shouldn't offend the customers with inappropriate words.
销售员不要因为言语不当而得罪了客户。
- "Product, concept and value" are the three points that should be paid attention to while selling the products. 销售产品时值得关注的三点: 产品、观念、价值。