

1

实战英语精彩系列



实战商贸英语

PRACTICAL BUSINESS ENGLISH

主编 张继承

编著 邹红英

主审 Dr Bernard Osborne

做精通商贸和英语的“双料”将才



世界图书出版公司

世界图书出版公司

实战英语精彩系列 1

实战商贸英语

PRACTICAL BUSINESS ENGLISH

主编 张继承

编著 邹红英

主审 Dr Bernard Osborne

111337/00
世界图书出版公司

上海·西安·北京·广州

图书在版编目(CIP)数据

实战商贸英语/邹红英编著. - 上海:上海世界图书出版公司, 2001. 9

(实战英语精彩系列/张继承主编; 1)

ISBN 7-5062-5123-X

I. 实... II. 邹... III. 商贸 - 英语 IV. H31

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2001)第 053856 号

实战商贸英语

张继承 主编

上海世界图书出版公司出版发行

上海市武定路 555 号

邮政编码 200040

上海市印刷七厂一分厂印刷

各地新华书店经销

开本: 850×1168 1/48 印张: 6.125 字数: 134 000

2001 年 9 月第 1 版 2001 年 9 月第 1 次印刷

印数: 1 - 8 000

ISBN 7-5062-5123-X/H·302

定价: 10.00 元

总 序

据统计,目前,地球上已有 60 多个国家和地区近 3 亿人在讲英语,英语同时是联合国总部 6 种工作语言之一。今天,英语已成为国际通用语言,是否懂英语已经成为当今信息世界新人类的标志。编者继 2000 年 9 月推出《实战英语》经典教材(初、中、高级),在中国图书市场掀起了一股强劲的“实战英语”风暴,形成了最畅销的一套英语自学、培训教材之一后,又隆重推出“实战英语精彩系列”共六本,旨在改变市场上的英语书大部分是零敲碎打,不成体系,或是顾此失彼的状态,形成实战英语从通用英语到专业英语的完整品牌体系。

实战英语精彩系列第一期共推出六本:《实战商贸英语》以商贸活动的全过程为顺序,将商贸英语技能与商贸专业知识有机地融为一体,是您驰骋商场,做精通商贸和英语“双料”将才的利剑。《实战面试英语》全面分析在面试特定环境下,英语听说的准确理解和得体表达。内容包括求职面试、留学

面试和移民面试三大部分,教您如何将实力与技巧相结合,有效提高实战面试临场效果,是您面试的“秘密武器”。《实战文秘英语》将文秘业务与实战英语相结合,强调英语口语和写作在文秘生活中的实战能力,教您做一个星光闪耀的高级白领。《实战体育英语》是以略懂英语的体育人士和体育迷为对象,以重要体育项目为内容,具有强烈时代感的实用型体育小百科全书,特别献给广州 2001 全运会和北京 2008 奥运会。《实战旅游外事英语》共分为两大部分:实战旅游英语和实战外事英语。全书以旅游的六大要素:行、住、吃、游、购、娱为内容和外事接待工作实际情况,再现外事工作的全真过程,可谓“一书在手,游遍全球”,教您做超级玩家和民间外交家。《实战英语单词三向记忆大全》,独创三向记忆法,巧记活用,教您做单词记忆超人和实战高手。

实战英语精彩系列有如下特点:

1. 内容涵盖面广,自成体系:本精彩系列将现代人在工作、学习和生活中所必需的内容,按主题分册编写,以满足不同学员的不同需要,虽独立成册,却又自成体系。
2. 取料广泛,新颖实用:本系列中所有材料源于主编、编者的亲身实战经历

和心得,以及英美人真实生活中谈话、电影电视、流行书刊。内容地道、逼真,具有很强的实用性和时代感。

3. 语言技能与专业知识相结合:有关商贸、面试、文秘、体育、旅游外事五本书均按经典词汇、经典句型、情景对话、实战背景知识的形式将语言技能有机地融合到各专业知识中,从而达到“一举两得”的效果。
4. 语言地道新潮,突出听说技能:本系列在整体编写过程力求体现实战英语“鲜活”的语言特点,遣词造句、情景对话,均突出听说。
5. 英汉对照,录音配合:本系列均用英汉双语对照编写,方便实用,并配英语录音,配音清晰、优美,语音语调纯正,完全给人一种原汁原味的听觉享受。
6. 阵容强大,权威实用:严格的说,精彩系列是集体智慧的结晶。编辑阵容包括中外著名专家学者:以张继承先生为首的青年实力派,以黄远,林维成教授为主的学术派和以 Dr Bernard Osborne 为首的外籍教授。可谓阵容强大,强强联手。

该系列由实战英语创始人张继承总策

划,并亲自主编,由美国加州大学伯克利分校著名教授 Dr Bernard Osborne 主审。华南地区雅思主考官 Dr William Ball、著名学者黄远教授、暨南大学副教授邹红英、赵君、杨红波和华南师范大学谭伟红老师参与编写。在编辑出版过程中,上海世界图书出版公司的领导和编辑人员给予了快捷高效的支持,在此深表谢意。

英语教与学永无止境。由于编者水平所限,错误、不足之处在所难免,如蒙同行专家学者和广大读者赐教,以便我们将来进一步补充,完善,则不胜感谢。

最后,我怀着最诚挚的心,谨将实战英语精彩系列献给我的父母张运启,张竹英夫妇,感谢他们含辛茹苦将我养育成人;献给所有教过我的小学、中学、大学老师们,是他们给了我知识,把我培养成才;献给所有帮助过我的朋友,特别献给 Dr Bernard Osborne 和张少军全家,感谢他们在事业上给予我的大力支持。

张继承

2001 年 8 月

于广州翠湖山庄

前 言

英语作为国际通用语言,尤其是作为一种应用英语——商贸英语,其风格、惯用格式和专业词汇均有别于日常英语,具有其独特性。

随着中国对内搞活对外开放的进一步深入和即将结束长达 30 年的艰苦谈判,加入 WTO 这个国际大家庭,我国与世界各国的商贸活动日益频繁,中国迫切需要既熟谙商贸业务知识,又精通英语,尤其是商贸英语的“双料”专业人才。本书是专为具有一定英语水平学生和商贸人士而编写,旨在传授商务活动中必需的商务英语专业知识和听说技能,使他们能在对外商贸交往中用准确流利的专业商贸英语进行交流。

“实战英语精彩系列”之一——《实战商贸英语》从取材,编排均针对商贸人士的实际需要,内容清晰、体例新颖,全书将商贸英语技能和商贸专业知识有机地融为一体,使学习和使用者收到“一举两得”的效果。全书分为 12 章,以商贸活动的全过程为顺序,将商贸英语有机地贯穿其中,从介绍与招

待,电话预约,业务拜访,参加交易会,询价,市场营销到讨价还价,付款条件,订货与交货,代理,投诉与索赔,办公室生活依次排列,构成整体概念。每章包括实战秘笈,实战经典词汇,实战情景会话,实战经典句型,实战主题操练和实战小组讨论六部分。实战秘笈,主题会话和实战主题操练与实战小组讨论(由论题与提示词组成)是体现本书实战特点的精髓。实战秘笈重点介绍商务活动中的言语策略,教您迅速学会商谈技巧。实战主题会话通过与本章主题相关的商务情景,激励读者之间在特定商务场合的角色融入,通过复用在对话及实战句型中学到的知识,反复操练,在不知不觉中自然融会贯通。实战主题操练与实战小组讨论为某一商务话题的延伸,进一步培养读者的积极参与性,语言创造力及用英语解决问题的能力。如果您是一个羞于开口的商界人士,通过此书的学习—复用—创造三环节,即实战三部曲: receptive—practical—productive steps。您的学习热情与自信心一定会日益高涨。

本书由实战英语创始人,广州实战英语法语学校校长张继承主编,美国加州大学伯

克利分校教授 Dr. Bernard Osborne 主审,暨南大学副教授、BEC 考官邹红英参与编著。限于编者水平,不妥之处难免,敬请广大读者批评指正,以便再版时进一步修订,补充。祝愿此书成为所有想手握商贸英语技能和商贸专业知识两把“利剑”,驰骋商场的有志之士叩启商业成功之门的钥匙。

张继承

2001 年 8 月

于广州翠湖山庄

Contents

目 录

Unit One Introduction & Entertainments

第一章 介绍与招待

一、Nine Secrets of Practice (9 个实战秘笈)	2
二、Forty-five Practical Key Words (45 个实战经典词汇)	4
三、Three Practical Situational Dialogues (3 个实战情景会话)	6
四、Eleven Practical Key Sentences (11 个实战经典句型)	12
五、Four Practical Focus Drills (4 个实战主题操练)	13
六、Practical Group Discussion (实战小组讨论)	17

Unit Two Making an Appointment on the Phone

第二章 电话预约

- 一、Six Secrets of Practice
(6 个实战秘笈) 22
- 二、Forty Practical Key Words
(40 个实战经典词汇) 23
- 三、Four Practical Situational Dialogues
(4 个实战情景会话) 25
- 四、Thirty Practical Key Sentences
(30 个实战经典句型) 31
- 五、Three Practical Focus Drills
(3 个实战主题操练) 35
- 六、Practical Group Discussion
(实战小组讨论) 37

Unit Three A Business Visit

第三章 业务拜访

- 一、Five Secrets of Practice
(5 个实战秘笈) 40

二、Thirty-four Practical Key Words	
(34 个实战经典词汇)	41
三、Four Practical Situational Dialogues	
(4 个实战情景对话)	43
四、Twenty Practical Key Sentences	
(20 个实战经典句型)	50
五、Three Practical Focus Drills	
(3 个实战主题操练)	53
六、Practical Group Discussion	
(实战小组讨论)	55

Unit Four Going to the fair

第四章 参加交易会

一、Seven Secrets of Practice	
(7 个实战秘笈)	58
二、Fifty-two Practical Key Words	
(52 个实战经典词汇)	59
三、Four Practical Situational Dialogues	
(4 个实战情景对话)	62
四、Twenty-seven Practical Key Sentences	
(27 个实战经典句型)	72
五、Four Practical Focus Drills	
(4 个实战主题操练)	76

六、Practical Group Discussion

(实战小组讨论)	78
----------------	----

Unit Five Inquiries

第五章 询价

一、Six Secrets of Practice

(6个实战秘笈)	84
----------------	----

二、Sixty-four Practical Key Words

(64个实战经典词汇)	87
-------------------	----

三、Five Practical Situational Dialogues

(5个实战情景对话)	90
------------------	----

四、Twenty-five Practical Key Sentences

(25个实战经典句型)	101
-------------------	-----

五、Three Practical Focus Drills

(3个实战主题操练)	106
------------------	-----

六、Practical Group Discussion

(实战小组讨论)	108
----------------	-----

Unit Six Marketing & Sales

第六章 市场营销和销售

一、Six Secrets of Practice

(6个实战秘笈)	112
----------------	-----

二、Forty-seven Practical Key Words	
(47 个实战经典词汇)	115
三、Three Practical Situational Dialogues	
(3 个实战情景对话)	117
四、Sixteen Practical Key Sentences	
(16 个实战经典句型)	123
五、Four Practical Focus Drills	
(4 个实战主题操练)	126
六、Practical Group Discussion	
(实战小组讨论)	130

Unit Seven Bargain Prices

第七章 讨价还价

一、Twelve Secrets of Practice	
(12 个实战秘笈)	136
二、Forty-one Practical Key Words	
(41 个实战经典词汇)	139
三、Four Practical Situational Dialogues	
(4 个实战情景对话)	141
四、Twenty Practical Key Sentences	
(20 个实战经典句型)	149
五、Three Practical Focus Drills	
(3 个实战主题操练)	154

六、Practical Group Discussion

(实战小组讨论)	155
----------------	-----

Unit Eight Terms of Payment

第八章 付款条件

一、Seven Secrets of Practice

(7 个实战秘笈)	160
-----------------	-----

二、Seventy-seven Practical Key Words

(77 个实战经典词汇)	163
--------------------	-----

三、Three Practical Situational Dialogues

(3 个实战情景对话)	167
-------------------	-----

四、Eighteen Practical Key Sentences

(18 个实战经典句型)	173
--------------------	-----

五、Two Practical Focus Drills

(2 个实战主题操练)	179
-------------------	-----

六、Practical Group Discussion

(实战小组讨论)	181
----------------	-----

Unit Nine Order & Delivery

第九章 订货与交货

一、Seven Secrets of Practice

(7 个实战秘笈)	184
-----------------	-----

二、Forty-five Practical Key Words	
(45 个实战经典词汇)	186
三、Three Practical Situational Dialogues	
(3 个实战情景对话)	188
四、Twenty-eight Practical Key Sentences	
(28 个实战经典句型)	193
五、Two Practical Focus Drills	
(2 个实战主题操练)	199
六、Practical Group Discussion	
(实战小组讨论)	200

Unit Ten Agency

第十章 代 理

一、Seven Secrets of Practice	
(7 个实战秘笈)	204
二、Fifty-six Practical Key Words	
(56 个实战经典词汇)	207
三、Three Practical Situational Dialogues	
(3 个实战情景对话)	210
四、Thirteen Practical Key Sentences	
(13 个实战经典句型)	218
五、Three Practical Focus Drills	
(3 个实战主题操练)	221