

# 88↑

PDA  
随身版

# 你难以躲避的 商务英语场景

葛亚军 李国慧 刘彦清 于桂云◎编著



Business  
Conversation

天津科技翻译出版公司

# 88↑

# 你难以躲避的 商务英语场景

葛亚军 李国慧 刘彦清 于桂云◎编著



Business  
Conversation

天津科技翻译出版公司

---

**图书在版编目 (CIP) 数据**

88 个你难以躲避的商务英语场景/葛亚军, 李国慧等编著 - 2  
版. - 天津: 天津科技翻译出版公司, 2002.5 (2005.5 重印)  
(实用英文 PDA 随身版)

ISBN 7-5433-1460-6

I. 8… II. ①葛… ②李… III. 商务-口语  
IV. H319. 9

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2002) 第 012991 号

---

**出 版:** 天津科技翻译出版公司

**地 址:** 天津市南开区白堤路 244 号

**邮政编码:** 300192

**电 话:** 022-87894896

**传 真:** 022-87895650

**网 址:** www.tstpc.com

**印 刷:** 天津市蓟县宏图印务有限公司

**发 行:** 全国新华书店

**版本记录:** 880 × 1230 64 开本 2.75 印张 88 千字

2005 年 5 月第 2 版 2005 年 5 月第 3 次印刷

定价: 7.00 元

(如发现印装问题, 可与出版社调换)

# CONTENTS

## 目 录

### UNIT 1 As a Freshman in Workplace 刚刚走入社会

场景 1	Interview	
	面试 .....	2
场景 2	Self Introduction	
	自我介绍 .....	3
场景 3	First Time Meeting	
	初次见面 .....	5
场景 4	Finding Topics	
	找话题 .....	6
场景 5	Starting a New Job	
	刚到新单位 .....	7

### UNIT 2 For Office Courtesy 办公室应对技巧

场景 6	Asking for Help from Colleagues	
------	---------------------------------	--

	请同事帮忙 .....	10
场景 7	Assigning Job 指派工作 .....	11
场景 8	Asking about Schedule 询问工作进度 .....	12
场景 9	Meeting Notification 通知开会 .....	13
场景 10	Pointing Out Mistake 指出错误 .....	14
场景 11	Asking a Day Off by Phone 打电话请假 .....	15

### UNIT 3      Communication and Negotiation

#### 沟通与协调

场景 12	Making Proposals to Supervisor 向上司提出建议 .....	18
场景 13	Instructing New Colleagues 指导新来的同事 .....	19
场景 14	Encouraging Subordinates 激励下属 .....	20

场景 15	Asking for a Raise 要求加薪	21
场景 16	Resignation 提出辞呈	22

## UNIT 4 In Reception

### 接待来访

场景 17	Receiving Customers 接待来访客户	24
场景 18	The Person Be Contacted Being Away 受访者不在时	25
场景 19	Guiding the Visitors to See the Person 带来访者去见受访者	26
场景 20	Asking the Visitor to Wait for While 请来访者稍候	27

## UNIT 5 The Visitors

### 客户来访

场景 21	First Time Meeting 初次相识	30
-------	----------------------------	----



场景 22	Product Introduction 介绍公司产品	31
场景 23	Introducing Colleagues 介绍同事	32
场景 24	Introducing Supervisors 介绍上司	33
场景 25	See Customers Off 送客	34

## UNIT 6 Business Appointment

### 商务约会

场景 26	Request a Visit 请求拜访	36
场景 27	Set an Appointment Time 约定拜访时间	37
场景 28	Informing Other Party that You'll Be Late 告知约会迟到	38
场景 29	Changing Appointment Time 变更约会时间	39

场景 30	»»	Visit without Making an Appointment 未事先约定的来访.....	40
-------	----	--	----

## UNIT 7      **Receiving Foreign Customers**

### 接待国外客户

场景 31	»»	Introducing Company 介绍公司.....	42
场景 32	»»	Visiting Factory 参观工厂.....	43
场景 33	»»	Inviting Customer for Dinner 招待用餐.....	44
场景 34	»»	Treating Customer with Tour 招待旅游.....	45
场景 35	»»	Treating Customer with Snack 茶点招待.....	46

## UNIT 8      **Receiving Phone Call**

### 接电话

场景 36	»»	Receiving Phone Call 接电话.....	48
-------	----	----------------------------------	----



场景 37	Transferring Phone Call 转接电话	50
场景 38	International Call 国际电话	51
场景 39	Take and Forward Message 记下和传达留言	52
场景 40	Leave Message on Recording Machine 在录音电话上留言	53

## UNIT 9 Presentation Skill

### 工作报告技巧

场景 41	Foreword 开场白	56
场景 42	Goal Explanation 目标说明	57
场景 43	Proposal Explanation 提案说明	58
场景 44	Proposal Discussion 议案讨论	60

场景 45	Summarizing Conclusion	
	会议总结 .....	62

## UNIT 10 Business Interaction

### 商务上的互动

场景 46	Inquiries	
	询问 .....	64

场景 47	Promotion	
	推销 .....	66

场景 48	Talking about a Product's Benefits	
	强调商品竞争力 .....	68

场景 49	Quotation & Negotiation	
	报价及议价 .....	70

场景 50	Persuasion & Reminders	
	督促对方下决心 .....	72

场景 51	Small Talk during Negotiation	
	商谈期间的闲聊 .....	74

## UNIT 11 Meeting

### 会议

场景 52	»»	Greetings and Speeches	
		致辞 .....	78
场景 53	»»	Make a Report	
		报告工作 .....	80
场景 54	»»	Sales Review	
		业务检讨 .....	82
场景 55	»»	Extraordinary Motion	
		临时动议 .....	84
场景 56	»»	Conclusion	
		结论 .....	86

## UNIT 12 Handling Complaints

### 纠纷处理

场景 57	»»	Delayed Product Delivery	
		交货延迟 .....	90
场景 58	»»	Product Defects	
		产品瑕疵 .....	92
场景 59	»»	Requesting Compensation	
		要求赔偿 .....	94
场景 60	»»	Customer Service Complaint	
		客户服务抱怨 .....	95

## UNIT 13      **Negotiation**

### 谈判

- 场景 61 >>> Counter Offer  
提出条件 .....98
- 场景 62 >>> Bottom Line Inquiry  
探询对方底限 ..... 100
- 场景 63 >>> Reestablishing Conditions  
重定条件 ..... 102
- 场景 64 >>> Contract Signing  
签订合同 ..... 104

## UNIT 14      **Price Negotiation**

### 议价谈判

- 场景 65 >>> Payment Terms  
付款条件 ..... 108
- 场景 66 >>> Price Handling  
应付杀价 ..... 110
- 场景 67 >>> Final Bidding  
最后的出价 ..... 112

场景 68	Asking for Customer's Agreement 让客户认同 .....	114
-------	--	-----

## UNIT 15      Taking an Order

### 接订单

场景 69	Receiving an Order 接受订单 .....	118
-------	----------------------------------	-----

场景 70	Shortage Notice 通知缺货 .....	120
-------	-------------------------------	-----

场景 71	Product Damage 货物损坏 .....	122
-------	------------------------------	-----

场景 72	Receivable Bills 账款催收 .....	124
-------	--------------------------------	-----

## UNIT 16      Purchasing

### 采购

场景 73	Requesting Samples 索取样品 .....	128
-------	----------------------------------	-----

场景 74	Product Packaging	
	产品包装 .....	130
场景 75	Placing Orders	
	下订单 .....	132
场景 76	Orders Push	
	催货 .....	134

## UNIT 17      International Exhibition

### 参加国际商展

场景 77	Drawing Customers	
	招呼客户 .....	138
场景 78	Introducing Products	
	介绍商品 .....	139
场景 79	Asking for a Trial Order	
	请客户下试用订单 .....	141
场景 80	Inviting Customers to Visit the Booth	
	联络客户亲临摊位 .....	143
场景 81	Approaching Buyers	
	拜访买家 .....	145

## UNIT 18 Overseas Sales Review

### 海外商务考察

场景 82	Flight Reservation	
	预订机位 .....	148
场景 83	Booking a Hotel	
	预订饭店 .....	150
场景 84	Meeting at Airport	
	机场接人 .....	152
场景 85	Making an appointment	
	约定拜访时间 .....	153
场景 86	Visiting	
	拜访 .....	155
场景 87	Talking about Sales & Marketing Information	
	交换市场信息 .....	157
场景 88	Calling Back the Office	
	给公司回电话 .....	159



# UNIT 1

---

As a Freshman  
in Workplace  
刚刚走入社会



## 场景 1 Interview

### 面试

A: Excuse me.

对不起。

B: Come this way, and please take a seat.

这边请坐。

B: My name is David, the Personnel Manager of this company. May I have your name, please?

我叫大卫,是公司的人事部门经理。请问你贵姓大名?

A: My name is Zhang Qiang.

我叫张强。

B: How did you hear about our company?

你是怎么知道本公司的?

A: I read your recruiting advertisement in *China Daily*.

我是从《中国日报》的求职广告栏上得知的。

B: What's your impression of our company?

你对敝公司有什么印象?

A: I feel that your company has a lot of potential.

我觉得是一个充满潜力的公司。

