



# ENGLISH

## 常用口语 300 句

● 帮你突破口语难关    ● 辑录 300 条会话实例    ● 轻松掌握英语会话

刘洋 张霏霏 朗读

香港恒明出版有限公司授权

广州网垠科技发展公司承制



# 率真

# 商务口语



H319.9  
59



香港恒明出版有限公司授权  
广州网垠科技发展公司承制

常用



口语 300 句

English

率真 商务口语

珠海出版社

# 前 言

---

---

随着我国入世 2008 年北京奥运世界的融合度越来越来人士的接触将更加口流利的英语和涉外涉,进而去了解和代人在国际间通行

作为当今时代语”,英语被越来越来越多的人把它

——一个面向世界、面向未来、面向现代化的中国人必须掌握的工具。“外国语是人生斗争的一种武器”,这句马克思的名言从没有像今天这样在数亿中国人中体现出它深刻的意义。

《率真英语口语》是近年在欧美及港澳台地区极为流行的英语口语类书籍,它彻底打破了英语口语的障碍,使英语易说、易听、易交流。我们首批推出了《率真英语口语》五本系列丛书加磁带,包括《生活口语》、《旅游口语》、《出国口语》、《商务口语》和《求职口语》。每本书分门别类,形象具体地教给读者怎样在各种场合准确运用英语,它的特点如下:

1. 系统性较强。每本书分为若干单元,每单元一场景,包括对话,另附举一反三,常用句型和背景知识。就读者在学习英语的过程中所能遇到的问题一一击破。



的日益临近,以及会的确定,中国与越大,人们与外籍频繁广泛.能用一国人进行沟通交被了解,已成为现无阻的必备武器。国际交流的“世界多的朋友所重视,作为交流的工具

2. 结构合理，提高效率。“举一反三”帮助读者对重点句型和重点单词的多种替换形式能够熟记在心，自如变换，增加了学习英语的趣味性；“常用句型”和“常用单词解释”为读者精选了这一场景所能使用到的最流行的英语口语语句和单词，使读者提高了学习效率；“背景知识”部分为读者收集了许多在与外国朋友用英语接触中因习惯和文化差异而可能产生的问题及应对的小知识，使读者既学习了英语又了解了文化。

3. 听说结合。每本书都配有两本磁带，为读者用纯正的英语朗读了场景对话和部分常用句型。既可以作为听力练习，也可以随之朗读，增强语感，纠正语音。

相信，《率真英语口语》一定能够为您提供一种全新的感觉，帮助您轻松自如地掌握英语口语！

# 目 录

## 商务交际

INVITE TRADE FRIENDS	招待商业朋友 .....	(3)
MEETING AT THE AIRPORT	接飞机 .....	(11)
WELCOME DINNER	欢迎宴会 .....	(19)
BUSINESS INFORMATION	商务咨询 .....	(27)
BUSINESS MEETING	商务会谈 .....	(36)
A VISIT TO A PLANT	参观工厂 .....	(44)
PARTING	道别 .....	(53)

## 商务信息

DATE FOR CARRING	交货日期 .....	(63)
DISCOUNT	折扣 .....	(72)
ABOUT QUATLITY	质量 .....	(82)
PACKING	包装 .....	(92)
TRADEMARK AND BRAND	品牌与商标 .....	(99)
PAYMENT	支付 .....	(106)
SHIPMENT	货运 .....	(116)



## 商务谈判

TRADE MEETING	商务谈判	.....	(127)
FIRST CONTACT	初次交往	.....	(134)
BUSINESS APPOINTMENT	商务约会	.....	(142)
PRICE NEGOTIATION	价格谈判	.....	(150)

## 商务操作

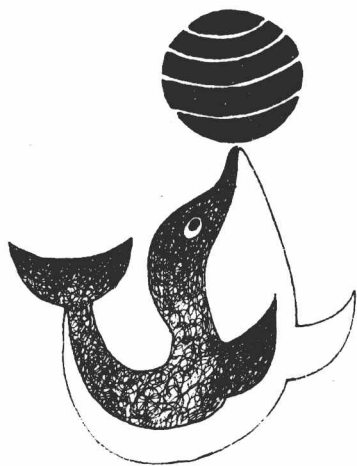
AT THE FIRE	在交易会上	.....	(163)
SIGNING CONTRACT	签订合同(一)	.....	(171)
SIGNING CONTRACT	签订合同(二)	.....	(178)
AT STOCK MARKET	在票券市场	.....	(187)
ABOUT THE ADVERTISEMENT	关于广告宣传	.....	(195)
ABOUT THE INSURANCE	关于货运保险	.....	(203)
CLAIMS	索赔	.....	(209)
SPORTS ECONOMY	体育经济	.....	(216)

## 附录

附录一:度量衡码	.....	(229)
附录二:世界部分国家货币名称	.....	(232)
附录三:世界主要国家一览表	.....	(243)

第一部分

商务交际









# 1

## INVITE TRADE FRIENDS

# 招待商务朋友

### A PIECE OF DIALOGUE/对话一则

**LiuNa:** I'm Liu Na from the marketing department.

你好,我是营销部的刘娜。

**Mr Smith:** Hello, LiuNa, how do you do? Glad to see you.

刘娜,您好!见到您很高兴。

**LiuNa:** How do you do? Nice to meet you, Mr Smith. I am Liu Na from the marketing department. Here is my card.

您好!史密斯先生,见到您很高兴。我是营销部的刘娜。这是我的名片。

**Mr Smith:** How's business?

生意怎么样?

**LiuNa:** Oh, I can't complain.

噢,生意还不错。

**Mr Smith:** And the family?

家人怎么样?



**LiuNa:** Fine, thanks. I'd like to introduce a colleague.

很好,谢谢。我给您介绍我的同事,托尼·理查德森。

**Tony Richardson:** Hello, Mr Smith.

您好。史密斯先生。

**Mr Smith:** Mr. Smith, ok

叫史密斯就行。

**Tony Richardson:** Smith, please. Fine - Smith. I'm Tony. I look forward to working with you, Smith.

好,叫史密斯。我是托尼。史密斯,我期望着和您一起工作。

**LiuNa:** I want you to take care of him. I'm sure you will, Tony.

我希望您能照顾好他。托尼,我相信您一定会的。

**Mr Tony:** I'll do my best.

我一定会尽力而为。

**Tony Richardson:** Well, to start the ball rolling, how about lunch? I thought we might go to Simon's, Smith.

那么,作为开始,一起吃午饭怎么样?史密斯,西蒙饭店怎样?

**Smith:** You know all my favorite restaurants, LiuNa.

刘娜,你了解所有我最喜欢的饭店。

**LiuNa:** And so does Tony. I've given him a list!

托尼也是这样。我已经给他开了个名单!

**Mr Richardson:** Good man. Right, let's go. I've got a few things to discuss with you, but we can talk while we eat.

好。老兄。咱们走吧。正好我有几件事要和你商量一下,我们可以一边吃一边谈。

**DRAW INFERENCES ABOUT OTHER CASES****FROM ONE INSTANCE/举一反三**

1.

Hello, LiuNa, how do you do?	Good Nice Glad	to see you.
------------------------------	----------------------	-------------

约翰,您好 { 见到您很高兴。  
                  { 约翰,您好! 很高兴见到您。  
                  { 见到您真是太好了。

2.

How's business?  
Everything with your business?  
Your business going?

{ 生意怎么样?  
{ 生意还好吧?  
{ 你的生意进行得如何?

3.

Oh, I can't complain.  
Very good, thank you.  
It couldn't be better.



- ☞ { 噢, 生意还不错。  
很好, 谢谢。  
再好不过了。

4. 

<p>Fine, thanks. I'd like to introduce a colleague.</p> <p>Very well, thanks. Oh, let me introduce Tony Richardson, my colleague to you.</p> <p>Great, thanks. I'd like you to meet one of my colleagues, Tony Richardson.</p>
--

- ☞ 不错, 谢谢。 { 我给您介绍我的同事, 托尼·理查德森。  
让我把我的同事, 托尼·理查德森介绍给您。  
请允许我向您介绍我的同事, 托尼·理查德森。

5. 

<p>I'll do my best.</p> <p>Try my best.</p> <p>Do what I could do.</p>
--

- ☞ 我 { 一定会尽力而为。  
一定尽力。  
会尽我所能。

6. 

<p>It was very</p>	<p>good.</p> <p>delicious.</p> <p>just wonderful!</p>
--------------------	---



☞ { 好极了。  
味道好极了。  
很不错!

### USEFUL SENTENCES/常用句型

1. We are willing to enter into business relations with your firm.  
我们愿意与贵公司建立业务联系。
2. Our Mutual understanding and cooperation will certainly result in important business.  
我们之间的相互理解与合作将极大地发展我们的事业。
3. We express our desire to establish business relations with your firm.  
我们表示愿意与贵公司建立业务联系。
4. We shall be glad to enter into business relations with you.  
我们很高兴与贵公司建立业务联系。
5. We now take this opportunity to express our wish to establish business relations with you.  
我顺便借此机会表示愿意与贵公司建立业务联系。
6. Your desire to enter into business relations with us coincides with ours.  
您们愿意与我方建立业务关系正巧与我们的意愿相吻合。
7. Our lines are mainly arts and crafts.  
我们主要经营手工艺品。
8. We have been in this line for more than twenty years.  
我们经营此项业务已有二十多年了。
9. In order to give you some idea of the textiles we handle, we'll take pleasure in sending you our latest catalogue.



为了使您们对我们经营的纺织品有个初步了解,我们特此寄上我们最近的产品目录。

10. We wish to extend our warm welcome to your desire to enter into direct business relations with us in the line of textiles.

对您们愿意就纺织品与我方建立业务关系我们表示热烈的欢迎。

11. I'm here to make business contact with you.

我到这里来是想与你们建立直接业务联系。

12. I'm here to have a business talk with you.

我到这里来是想与你们进行业务会谈。

13. My main purpose in coming here is to establish business relations with you.

我此次来的主要目的是与你们建立业务关系。

14. What can I do in your business concerned?

我们有什么生意可做?

15. Mine is a wholesale house having years of experience in handling this line.

我们是一家有多年丰富经验的批发商行。

16. I would like to buy a large quantity of your goods if your price is competitive.

如果你们的价格很有竞争力,我们愿意大量订货。

### EXPLAIN OF USEFUL WORDS/常用单词解释

Trade Promotion	销售
personal contact	个人交往
store promotion	商店促销活动
incentives	奖励活动



Foreign Trade	对外贸易
Free Trade	自由贸易
Trade Protectionism	贸易保护主义
Foreign Trade Law	对外贸易法
Separate Customs Territory	单独关税区

## 背景知识

### KNOWLED OF BACKGROUND

商业关系网是商人业务欣欣向荣、财源滚滚的一个重要因素。一个成功商人的背后应该有一个良好的关系网,所以积极地发展自己的关系网,成为商业人员起步的重要工作。当然商业关系的发展并不是一件轻松的工作,每一个商人在发展自己商业关系时必须讲究一定的公关技巧与公关方法,从而使自己的关系网得以扩大巩固。

在国外,建立关系网具有非常重要的形式和非常严肃的步骤。首先要愉快地打招呼,其次是语言以外的因素,再次就是自我介绍及问候语。自我介绍及问候语的说法都相当固定,但是,为了给人一个好印象,语言以及语言以外的因素都显得非常重要。现在举出二点,请特别注意。

1. 握手要有力,用手握着对方的手并上下摆动是表示衷心欢迎的意思。因此握手应该用力,同时要看着对方的眼睛(eye contact)才是具有诚意的表现。

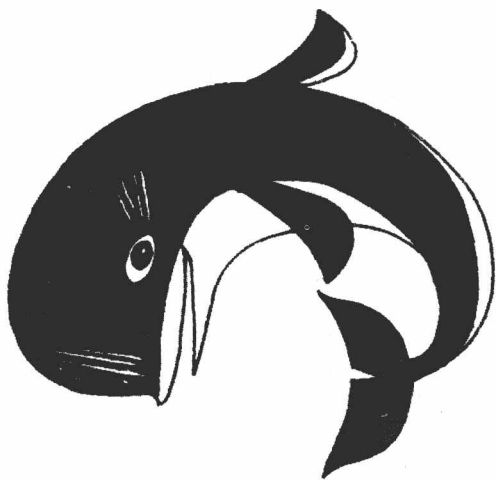


2. 先握手,再交换名片,交换名片是国人在商场及交际上的习惯。但是在西方不带名片的商人并不算稀奇。初次跟外国人打交道时,作法就要有些改变。初次见面时不要急着拿出名片,以免徒增对方困惑。

3. 谚语说得好,Well begun, half done. (好的开端是成功的一半)。初次见面就给对方好印象,日后准能顺利地来往。

如果双方要求在服务台要求会面寒暄之后,双方一般应当表明自己姓名与公司名称。例如: Good morning I'm ... of - Company (早安! 我是一公司的……)。

而同时也要给服务台名片。







2

MEETING AT THE AIRPORT

接飞机

A PIECE OF DIALOGUE / 对话一则

**Deng Xing:** Excuse me, you are Mr. Jone from London, I think. Are you Mr. Jone?

打扰一下,我想你就是来自伦敦的琼先生吧?

**Mr Jone:** Yes, can you tell me your name, please?

是的,能告诉我你的名字吗?

**Deng Xing:** I'm Deng Xing from China Oversea Trading Company Ltd.

我是来自中国远洋贸易有限公司的邓兴。

**Mr Jone:** How do you do, Mr Deng?

您好,邓先生。

**Deng Xing:** How do you do, Mr Jones? Welcome to China.

你好琼先生。欢迎来中国。

**Mr Jone:** Thank you. Thanks for coming to the airport to meet me. Where are we heading now?

谢谢。很高兴见到你。谢谢你能来机场接我。我们去哪?