



商务英语

Consolidate Business English at Every Step

步步赢

词不离境赢天下

主编 盛丹丹

审校 [美] Alejandro Taylor

[英] David Joseph

情景应用BEC高频词汇 一网打尽职场经典句型

真实再现谈判桌前锋芒 妙语连珠搞定商务公文

点线面层层递进步步为营



国防工业出版社

National Defense Industry Press



词不离境赢天下

主编 盛丹丹

审校 [美] Alejandro Taylor

[英] David Joseph

编委 马德峰 刘尚懿 牛立永 马凤萍 肖红岩

赵薇 林爽 刘洪敏 何建友 吴薇

徐铁男 林彦民 吴桂侠 王淑芹 王立明

国防工业出版社

· 北京 ·

内 容 简 介

本书把商务考试和商务谈判中的高频词汇(点)融入到一个实际的情境(面)之中,在一个完整的情景对话中,重点提出这些词汇,进行系统地扩展学习,由此词汇再进行8倍、10倍、20倍等的拓展速记。本书还把BEC考试和实际商务应用中的高频词汇进行了拓展学习,真正地实现了触类旁通,事半功倍。全书分为6章20个单元,包括合作开端、讨论价格、订购货物、运送货物、合作方式、风险与纷争等商务场景。书中例句全部是商务活动中最典型和最具有代表性的句子,目的是使读者在学习商务词汇的同时,通过大量实用例句的输入,提高应试语感和商务交际能力。

图书在版编目(CIP)数据

词不离境赢天下/盛丹丹主编. —北京:国防工业出版社,2010.1

(商务英语步步赢)

ISBN 978-7-118-06579-4

I. ①词… II. ①盛… III. ①商务—英语—词汇
IV. ①H313

中国版本图书馆CIP数据核字(2009)第199887号

※

国防工业出版社 出版发行

(北京市海淀区紫竹院南路23号 邮政编码100048)

北京嘉恒彩色印刷有限责任公司

新华书店经售

*

开本 880×1230 1/32 印张 7 字数 200千字

2010年1月第1版第1次印刷 印数 1—6000册 定价 22.00元(含光盘)

(本书如有印装错误,我社负责调换)

国防书店:(010)68428422

发行邮购:(010)68414474

发行传真:(010)68411535

发行业务:(010)68472764

前言 PREFACE

随着国际间商务交往的愈加频繁,国内掀起了学习商务英语的热潮,而真正实用的商务类图书却很少。应广大读者的要求,我们推出了这套《商务英语步步赢》。本套丛书采用独特的“点、线、面”结合的思维模式,邀请众多外教和商界成功人士并联手明星级 BEC 培训教师齐力打造双语“情景灌输”的学习方法。这套书不仅为正在从事着或即将从事涉外商务活动的人士提供了交流工具,更为 BEC、雅思以及托业考生提供了应试宝典。

《词不离境赢天下》把商务考试和商务谈判中的高频词汇(点)融入到一个实际的情境(面)之中,在一个完整的情景对话中,重点提出这些词汇,进行系统地扩展学习,由此词汇再进行 8 倍、10 倍、20 倍等的拓展速记,并列举大量例句(线),加深记忆。本书还把 BEC 考试和实际商务应用中的高频词汇进行了拓展,真正地实现了触类旁通,事半功倍。全书分为 6 章 20 个单元,包括合作开端、讨论价格、订购货物、运送货物、风险与纷争、合作方式等商务场景。该书简化了一些商务情景下冗长难懂的词汇和句子,例句全部是商务活动中最典型和具有代表性的句子,目的是使读者在学习商务词汇的同时,通过大量实用例句的输入,提高应试语感和商务交际能力。

《万用句典赢天下》特点是“急用”、“全面”,是此套丛书的“线”。全书分为 7 章 59 个单元 300 多个情景小话题,包含商务接待、市场营销、有关展会、对外贸易、商务谈判、商务会议、人力资源等内容。本书对商务场景中可能会遇到的种种句子,进行全面、系统的概括,可以随查随用。虽然是“线”的积累,但是相信这种经纬纵横的交错,可以网罗商务场景下的所有实战经典句!

《实战谈判赢天下》是在套书中“点”、“线”积累的基础上的“面”的飞跃。每个单元开端设计几个温故知新的句子,用于热身和巩固学习。然后是两个难易有梯度的情景实战对话,对话的选择是有针对性的,体现单元主题下不同情况的应对和处理方式。在学习语言的同时,还可以掌握谈判技巧、公关方式和国际礼仪。全书分为11章139个单元,包含商务交际、价格与付款方式谈判、包装与物流、贸易方式、商务进出口、商务会议、公司运作、市场营销、电子商务、客户关系管理、商务旅行,可谓真正的商务话题大全。

《公文锦囊赢天下》本着“线面”结合,“面面俱到”的原则,精选了上百篇实战英语商业信件,并配以精准的翻译和相关拓展句型。通过学习,可以了解国际商务通信的基本规则,并注意如何避免英语写作中常出现的语法和习惯用语错误。读者可以在目录处精准地获取需要的内容,相关的文章可被读者直接用作套用模板或稍作修改后使用。每个单元后面给出同一场景之下的其他常用句型,方便读者查用和拓展学习。本书的第3章介绍了在一般工作中会使用到的主要书信类型,如邀请函、通知、感谢信、任命书等,方便读者在日常工作中学习并使用地道的英语应用文体表达。书后配有资料丰富且最新最全的附录,极具参考价值。

《词不离境赢天下》、《万用句典赢天下》和《实战谈判赢天下》的MP3文件由美籍专家 Chris Anderson、Joe Vehling、Shelley Nauss 和 Rachael Lau 朗读,并感谢他们为此套丛书所作的细致的审校和修改。《公文锦囊赢天下》配以书信模板光盘,可以根据需要随时查找复制。

希望这一套凝结众专家心血的《商务英语步步赢》能帮助广大读者真正实现“步步为营”、“步步赢”、“赢天下”。

编者

目录\CONTENTS

Chapter 1 Initiating the Relationship 合作开端

- Unit 1 Product Promotion 产品推销/001
- Unit 2 Establishing Business Relations 建立贸易关系/012

Chapter 2 Negotiation on Price 讨论价格

- Unit 1 Inquiry and Offer 询盘报盘/026
- Unit 2 Counter-offer 还盘/036

Chapter 3 Orders 订购货物

- Unit 1 Quantity of the Product 产品数量/047
- Unit 2 Quality of the Product 产品质量/056
- Unit 3 Packing 产品包装/066

Chapter 4 Delivery 运送货物

- Unit 1 Loading 装运货物/074
- Unit 2 Payment 付款/087
- Unit 3 Inspection 货物检验/099
- Unit 4 Customs Clearance 通关协议/111

Chapter 5 Means of Cooperation 合作方式

- Unit 1 Agency 代理/122
- Unit 2 Commission 佣金/135
- Unit 3 Technology Transfer 技术转让/144
- Unit 4 Bid and Tender 招标投标/154
- Unit 5 Trade Methods 贸易方式/167
- Unit 6 Signing the Contract 签订合同/177

Chapter 6 Risk and Dispute 风险与纷争

- Unit 1 Insurance 保险问题/185
- Unit 2 Arbitration 仲裁/198
- Unit 3 Claim 索赔/208

Chapter 1

Initiating the Relationship 合作开端



Unit 1 Product Promotion 产品推销

推销前首先要熟悉自己所推销产品的特点——优点、缺点、价格、技术、品种、规格、竞争产品、替代产品。尤其在客户面前要注意显示对产品非常熟悉。

其次要讲究方法和策略。推销不是一味地蛮干,要随时总结经验,不断提高。销售的过程也是一个人际交往的过程。推销商品时不仅要介绍商品,而且要推销自己,有时推销自己比推销产品更重要。要明白客户不仅仅是买你的产品,更是买你的服务精神和服务态度。

再次要做好计划安排。只有先做好计划,才能提高时间的利用效率,提高销售的效果。在制定计划时,要根据客户的特点做好相应的准备工作。当然计划不是固定的,随着环境和条件的变化要随时做出调整。还要根据查询到的客户信息,研究客户心理。一个是根据客户的个体心理特征采用不同的方式,一个是根据客户的单位特征采用不同的方式。还有则是要知道客户的真正的需求在什么地方。在与客户接触前要对客户进行资料分析。

最后要学会推销的技巧,要站在客户的角度对客户进行引导。在现实中,推销不是一次完成的,往往需要和客户进行多次沟通,在沟通中,有的推销会失败,要合理取舍,有的可以放弃,有的应该继续努力;有的是短期客户,有的虽然暂时不成功,但只要搞好关系,从长远看有成功的希望,都不能放弃。有的客户实际上有需求,但他不会马上向你吐露,所以有时要跑几次才能有信息,有的需要与对方拉近距离时才会向你吐露消息。同时要懂得老客户的重要性。老客户的维护成本远低于新客户的开发成本。



- A: My firm has sent me here to inquire about the possibility of promoting our steel exports to China.
- B: I think you have chosen the right market at the right time, Mr. Wu. With fast development of different branches of our economy, a large number of high-rises are being built in different cities. Vast quantities of steel are needed.
- A: I'm glad to hear that. So, you mean I have chosen the right market at the right time?
- B: Yes, I believe you have also made the right contact, because we are one of the largest steel importers in China.
- A: That's why you were recommended to us at the Exhibition. I'll make full use of this opportunity to sell our steels here.
- B: I'll be pleased to help.
- A: Thanks very much. Here is our latest catalog, price list and specifications. I'll leave them with you for distribution to prospective buyers.
- B: I'll do so. We'll also study the material carefully, for your steel is new to this market. We used to import from Japan and Germany.
- A: Here's some more material. You'll see our steel compares favorably with German products in both quality and price.
- B: We'll transmit the material and information to the prospective buyers in this country and let you know as soon as there are specific inquiries.
- A: Thank you.
- B: Do you also sell alloy steel?
- A: No, we don't. But we also sell steel according to specifications or for special purposes.



- A: 我们公司派我来了解一下是否有可能在中国推销我们的钢材。
- B: 吴先生,我认为您是在一个适当的时候选择了适当的市场。随着我国经济各个部门的迅速发展,各个城市都正在大批兴建高层建筑,需要大量的钢材。
- A: 听到这点,我很高兴。那么,您的意思是我在适当的时候选择了适当的市场?
- B: 是的,而且我认为您还选对了联系对象,因为我们公司是中国最大的钢材进口商之一。
- A: 正因为如此,在展览会上别人向我们介绍了你们公司。我要充分利用这次机会,在此地推销我们的钢材。
- B: 我很愿意帮忙。
- A: 非常感谢!这是我们最新的商品目录、价目表和规格。我留下给您,以便分发给有可能订货的客户。
- B: 我会这么做的。我们也会仔细研究这些资料,因为这个市场对你们的钢材还比较陌生。我们过去主要从日本和德国进口。
- A: 这里还有一些资料,可以说明我们的钢材在质量和价格上都足以同德国产品相比。
- B: 我们会把这些资料和信息转给国内那些可能进货的客户。一有具体询价,我们就会通知你们。
- A: 谢谢!
- B: 你们也卖合金钢吗?
- A: 不,但我们销售按规格供应或特殊用途的钢材。



possibility [ˌpɒsə'biliti] *n.* 可能(性)

We should like to discuss the possibility of expanding trade with you.

我方愿与你方就扩大贸易的可能性进行讨论。

Now let's see the possibility of our further cooperation.

让我们看看是否有可能进一步合作。

I am here to discuss the possibility of exporting a number of our products to your country.

我来这是为了商谈向贵国出口我们公司某些产品的可能性。

promote [prə'məʊt] *v.* 宣传;推销

We shall adequately advertise and promote the sale of your products throughout the agreed territory.

我们将要在整个协议地区对你方产品进行足够的广告宣传和促销活动。

They undertook to promote exchanges and trade.

他们同意促进交流和贸易。

We'll send our salesmen around to promote the sale of your goods.

我们会派出推销员到各处促销你们的产品。

choose [tʃu:z] *v.* 选择,挑选

I think you have chosen the right market at the right time.

我认为您是在一个适当的时候选择了适当的市场。

I wonder why you choose our company.

我想知道你为什么要选择我们的公司。

When we have to choose between quality and price, price usually comes off second-best.

我们在质量和价格之间作取舍时,往往会牺牲价格。

development [di'veləpmənt] *n.* 生长,发展

Here are some that will show you our latest development. You may select which ever you need.

这些是有关我们最新技术发展情况的样本,从中可选择你需要的产品。



I am very interested in the new developments of your company.

我对贵公司新的发展状况尤其感兴趣。

The main topic on today's agenda is the development of a U. S. sales strategy for the new EBP.

今天主要的议题是有关新型 EBP 在美国的销售策略。

【扩展】

- ☆ development assistance / 开发援助
- ☆ development capital / 开发资本
- ☆ development certificate / 开发许可证
- ☆ development corporation / 开发公司
- ☆ development credit / 开发信贷
- ☆ development expense / 发展(或开发)经费
- ☆ development fund / 发展基金
- ☆ development operation / 开发经营
- ☆ development partner / 开发伙伴
- ☆ development plan / 发展计划, 开发计划
- ☆ development project / 发展项目, 开发项目
- ☆ development resources / 开发资源

branch [brɑ:ntʃ] *n.* 分部; 分支【复数】**branches**

Do you have any branch offices in other parts of England?

你们在英国的其他地区有没有设立分公司呢?

We have many branches all over the Europe.

我们在全欧洲设有很多分部。

We'll be willing to have you as our agent until we have our own branch in your city.

我公司愿意在你方城市设立分公司之前, 让贵公司做我公司的代理。

【扩展】

- ☆ close a branch / 关闭分部
- ☆ establish a branch / 设立分部



- ☆ open a branch / 开设分部
- ☆ set up a branch / 创立分部
- ☆ a large branch / 大的分支机构
- ☆ a local branch / 本地分支机构
- ☆ a main branch / 主要分支机构
- ☆ an overseas branch / 海外分支机构
- ☆ a small branch / 小的分支机构
- ☆ a branch network / 分支机构网络
- ☆ a branch office / 分公司(或分店)

contact ['kɒntækt] *n.* 联系; 社会关系; 接头 *v.* 联系, 接触

We have established contact with them.

我们已经和他们建立了联系。

I have no contact with them.

我和他们没有一点儿联系。

I exposed my general view at Mr. Li, who was in constant contact.

我经常向同我保持联系的李先生谈我的主要看法。

opportunity [ˌɒpə'tju:niti] *n.* 机会, 时机

After you study them, would I have an opportunity to meet you and discuss various possibilities in the U. S. market?

在您了解商品之后, 我们能否有机会见面并讨论商品进入美国市场的可能性?

We want to take this opportunity to recommend you Shanghai Carpet.

我们想借此机会向贵公司介绍我们的上海地毯。

We would be interested in exploring with you whether such a business offer has a good opportunity.

不管这次业务是否提供了一个很好的机会, 我们都非常有兴趣与你们合作。



catalog ['kætələg] *n.* 目录(册) *v.* 将……编入目录 【复数】catalogs

This order is the first from the new catalog.

这笔订货是新目录的第一项。

These names are to be listed in the catalog.

这些名字将被列入目录。

Please note on your order or inquiry the article for which you want factory catalog.

如需工厂的目录,请在订购单或洽询单上注明。

【扩展】

☆ an exhibition catalogue / 展览目录

☆ an illustrated catalogue / 图画目录

☆ a mail order catalogue / 邮购目录

☆ mail catalogue / 邮寄目录

☆ produce catalogue / 制作目录

☆ send out a catalogue / 派发目录

specification [ˌspesɪfɪ'keɪʃən] *n.* 明确说明;规格,规程,规范;说明书

Specifications will be shown in the technical data.

规格详见技术资料。

What are the specifications of the product?

这种产品都有哪些规格呢?

I think it would be better to print the simple specification regarding function and usage on the package.

我认为最好在包装上印刷商品功能、用途等简单易懂的说明。

【扩展】

☆ alter the specification / 更改规格

☆ check the specification / 检查规格

☆ follow the specification / 遵循规格

☆ meet the specification / 符合规格

☆ stick to the specification / 严格遵守规格



- ☆ work to the specification / 按照说明工作
- ☆ write the specification / 草拟规格
- ☆ design specifications / 设计规格
- ☆ safety specifications / 安全规程
- ☆ technical specifications / 技术规范

distribution [ˌdɪstrɪ'bjuːʃən] *n.* 分发, 分配; 散布, 分布

【同根词】distributive 分配的, 可分配的

distributor 商贸

They can't find certain distribution channels.

他们找不到分销渠道。

It is not surprising that they have a highly efficient distribution network.

他们无疑有非常有效的分销网络。

One or two suggestions that came in from the distribution might interest you.

你也许会对一些经销的建议感兴趣。

【扩展】

- ☆ distribution effect / 分配效应
- ☆ distribution expense / 销售费用
- ☆ limited distribution / 有限的分销
- ☆ wide distribution / 广泛的分销
- ☆ distribution account / 分配账
- ☆ distribution basis / 分配基础
- ☆ distribution by sector / 部门分配
- ☆ distribution capacity / 分配能力
- ☆ distribution chain / 销售链
- ☆ distribution channel / 销售渠道
- ☆ distribution column / 销售专栏
- ☆ distribution company / 销售公司
- ☆ distribution cost / 经销成本, 推销成本, 销售费用



prospective [prə'spektɪv] *adj.* 预期的; 未来的; 可能的

Your company has kindly been introduced to us by Mr. Brown, as prospective buyers of Chinese Cotton Piece Goods.

承蒙布朗先生将贵公司作为中国棉布的有意购买者介绍给我们。

China is a big prospective market, and you are one of the leather importers here.

中国是一个很有潜力的大市场, 你们公司又是皮革进口的大户。

material [mə'tiəriəl] *n.* 材料; 原料; 资料

【同根词】materialism 唯物主义, 唯物论; 实利主义

materialist 唯物主义者

materialistic 唯物主义的

materiality 物质性; 重要性; 实质性

materialize 成为事实; 具体化

They're made of a variety of materials such as clothe, velvet, linen, flannel, etc.

它们都是用不同的材料, 如棉布、天鹅绒、麻布和绒布等制成的。

All materials used are non-toxic.

所用的原料都是无毒的。

We should prepare for the propaganda materials.

我们应该准备一下宣传材料。

【扩展】

☆ auxiliary materials / 辅助材料

☆ building materials / 建筑材料

☆ deliver materials / 装运材料

☆ direct materials / 主要产出材料; 直接材料

☆ fire-proof materials / 防火材料

☆ indirect materials / 辅助材料

☆ insulating materials / 绝缘材料

☆ list of materials / 材料目录



- ☆ material consumption / 材料耗用
- ☆ material cost / 材料成本
- ☆ material cost account / 材料成本账户
- ☆ material cost analysis / 材料成本分析
- ☆ material cost budget / 材料成本预算
- ☆ material cost pricing / 材料成本定价法
- ☆ material cost variance / 材料成本差异
- ☆ material handling / 材料管理
- ☆ material handling department / 材料管理部门
- ☆ material handling expenses / 材料管理费
- ☆ material in storage / 库存材料
- ☆ material specification / 材料明细表
- ☆ material supplies / 材料供应
- ☆ operational materials / 营运材料
- ☆ qualitative materials / 优质材料
- ☆ ship materials / 装运材料
- ☆ source materials / 原始材料

transmit [trænz'mit, træns-] v. 播送, 传送; 传递

I'll transmit it by special messenger.

我将派专人前来送交。

We'll transmit the material and information to the prospective buyers in this country.

我们会把这些资料和信息转给国内那些可能进货的客户。

Our fax cannot transmit to your fax machine.

我们无法把文件传到你们的传真机。

alloy ['allɔɪ] n. 合金

It's made of aircraft alloy and light as a feather.

它是用制造飞机的合金做的, 因此像羽毛般轻便。

I think the steel alloy is the most suitable.

我认为这种合金钢是最合适的。