

Winner in Career
赢在职场



商务 贸易 英语口语

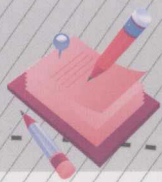


贸易联系 讨价还价 支付形式 包装发运
货物保险 贸易方式 申诉索赔 诉诸仲裁

丛书主编◎王正元

耿延宏 马静波 陈蔚 宋海玲 厉秀仁 张丽英 李尚萍 马丽凤◎编著

**SPOKEN ENGLISH
FOR BUSINESS & TRADE**



大连理工大学出版社
DALIAN UNIVERSITY OF TECHNOLOGY PRESS

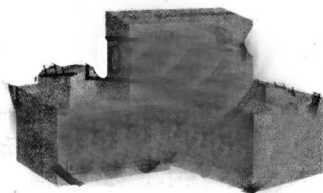


Winner in Career
赢在职场

商务 贸易 英语口语

丛书主编◎王正元

耿延宏 马静波 陈蔚 宋海琴 厉秀仁 张丽英 李尚萍 马丽凤◎编著



大连理工大学出版社
DALIAN UNIVERSITY OF TECHNOLOGY PRESS

图书在版编目(CIP)数据

商务贸易英语口语 / 耿延宏等编著. — 大连 : 大连理工大学出版社, 2011. 11

(赢在职场)

ISBN 978-7-5611-6608-6

I. ①商… II. ①耿… III. ①贸易经济 - 英语 - 口语
IV. ①H319.9

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2011)第 223684 号

大连理工大学出版社出版

地址:大连市软件园路 80 号 邮政编码:116023

发行:0411-84708842 邮购:0411-84703636 传真:0411-84701466

E-mail: dulp@ dulp. cn URL: <http://www. dulp. cn>

辽宁星海彩色印刷有限公司印刷 大连理工大学出版社发行

| | | |
|--------------------|----------|--------------------|
| 幅面尺寸:168mm × 235mm | 印张:16.75 | 字数:324 千字 |
| 附件:光盘 1 张 | | 印数:1 ~ 6000 |
| 2011 年 11 月第 1 版 | | 2011 年 11 月第 1 次印刷 |

责任编辑:李 欣

责任校对:张 洁

封面设计:柏拉图创意机构

ISBN 978-7-5611-6608-6

定 价:30.00 元

主 编 寄 语

我国已成为世界经济大国,国际商务贸易、在外企工作,已是我们生活中十分平常的事情。要会讲英语,要讲地道的英语,这是对从业人员的基本需求。现在,无论是刚刚走出校门的大学毕业生,还是在外企艰苦拼搏的白领,还是奋斗在事业征途中的老板,都希望自己能讲一口地道的英语,能拿起英语这块敲门砖打天下,创造事业的辉煌。为了满足这种需求,我们在已经出版的“行话连篇”系列英语口语书的基础上重新修订、编写了这两本书:《商务贸易英语口语》和《外企工作英语口语》。

《商务贸易英语口语》以商品贸易的各个环节为主线,包括贸易联系,讨价还价,支付形式,包装发运,货物保险,贸易方式,申诉索赔,诉诸仲裁等内容。全书共八章,每章为一个主题,围绕主题编写了实用对话,突出会话语境的实用性和业务性。此外,我们还编写了“常用句型”和“行家指导”,向读者介绍了与本章主题相关的贸易实务的重要内容和注意事项。

《外企工作英语口语》全书共九章,包括走进外企,工作沟通,说明原因,要求建议,业务往来,待遇薪俸,情绪表达,工作之余,特殊情况等内容。本书是外企白领们生存、竞争、发展的一块敲门砖,它会帮助外企白领工作如鱼得水。

我们希望这两本书是块有用的敲门砖,帮助读者敲开成功之门,敲开财富之门……

我们希望这两本书能得到广大读者的喜欢。

王正元
于北戴河
2011年10月

第一章 贸易联系 1

- 1 客户联系 2
- 2 产品介绍 9
- 3 展览促销 17
- 4 接待访问 24

第二章 讨价还价 31

- 1 市场分析 32
- 2 买方询盘 39
- 3 虚盘实盘 47
- 4 接受/拒绝 55

第三章 支付形式 63

- 1 建议托收 64
- 2 坚持开证 73
- 3 分期付款 81
- 4 催促付款 89

第四章 包装发运 97

- 1 讨论包装 98
- 2 检验包装 107
- 3 联络订舱 115
- 4 发货情况 124

目 录

第五章 货物保险 131

- 1 何方投保 132
- 2 附加险别 139
- 3 保险费率 147
- 4 保险咨询 154

第六章 贸易方式 163

- 1 寄售销售 164
- 2 代理销售 172
- 3 经销销售 180
- 4 招标采购 188

第七章 申诉索赔 197

- 1 质量争议 198
- 2 数量索赔 207
- 3 期限争议 215
- 4 其他分歧 223

第八章 诉诸仲裁 231

- 1 诉诸仲裁 232
- 2 双方申辩 240
- 3 斡旋调解 248
- 4 继续合作 256

第一章 贸易联系

- 客户联系
- 产品介绍
- 展览促销
- 接待访问



1

客户联系

常用词语

Useful Words & Expressions

export ['ekspɔ:t] *n.* 出口

['ikspɔ:t] *v.* 出口

trade [treid] *n.* 贸易, 交易

commercial [kə'mə:ʃəl] *adj.* 商业的

counselor ['kaunsilə] *n.* (使馆等) 的参赞、顾问

embassy ['embəsi] *n.* 大使馆

exporter [ik'spɔ:tə] *n.* 出口商

supplier [sə'plaɪə] *n.* 供应商

opportunity [ɒpə'tju:niti] *n.* 机会, 机遇

particularly [pə'tikjuləli] *adv.* 特别, 尤其

appreciate [ə'pri:ʃieit] *v.* 感激, 欣赏

catalogue ['kætəlɒg] *n.* (商品) 目录

brochure ['brəʊʃʊə] *n.* (商品) 小册子

illustrated [ilə'streitid] *adj.* 有插图的

available [ə'veiləbl] *adj.* 可得到的

represent [ˌreprɪ'zent] *v.* 代表

contact ['kɒntækt] *v.* 联系

region ['ri:dʒən] *n.* 地区

sales [seɪlz] *n.* 销售

recommend [ˌrekə'mend] *v.* 推荐, 介绍

import ['ɪmpɔ:t] *n.* 进口

[ɪm'pɔ:t] *v.* 进口

corporation [ˌkɔ:pə'reɪʃən] *n.* 公司

order ['ɔ:də] *n.* 订单 *v.* 下订单

connection [kə'nekʃən] *n.* 联系, 关系

have interest in ... 对……感兴趣

be available for ... 对……可获得的

for the time being 暂时, 眼下

recommend ... to sb. ... 向某人推荐……

of great interest to sb. 使人对之感兴趣

mind doing ... 介意做……

for your reference 供贵方参考

情景对话 1

Situational Dialogue 1

美国沃尔特斯贸易公司从驻美的中国大使馆商务参赞处得知了中国工艺品进出口公司的联系信息。该公司亚洲业务部经理 Miller 打电话联系业务。中方出口部经理 Li Ming 接听了电话。

L: Good morning. This is Li Ming's office. Can I help you?

M: Good morning. Could I speak to the Export Manager, please?

L: Speaking. Who's calling, please?

M: This is David Miller from Walters Trading Company, calling from New York.

I got your phone number from the Commercial Counselor's Office of the Chinese Embassy here. I learn that you are the leading exporter of Chinese arts and crafts.

L: That's right. What can I do for you?

M: We are interested in stuffed animals made in China. These toys are sold very well here. We are a big supplier for the Northeast market here. I'm thinking that we'll have some business opportunities.

L: Yeah, I'm sure. How much do you know about our toys? Do you have anything you are particularly interested in?

M: Oh, actually I have little information about your toys. I will really appreciate it if you can send me your catalogues and brochures.

L: Sure. We even have illustrated brochures.

M: That's even better.

L: May I have your mailing address so that I can mail them to you?

M: Yes. Thank you. The address is ...



李:早上好。我是李明。有事吗?

米:早上好。我可以同出口部经理通话吗?

李:我就是。您是哪位?

米:我是沃尔特斯贸易公司的大卫·米勒,从纽约给您打电话。我是从驻此的中国大使馆商务参赞处得知了您的电话号码。我得知贵公司是中国工艺品首屈一指的出口商。

李:正是。我能为您做些什么吗?

米:我们对中国制造的填充动物玩具很感兴趣。这些玩具在这里销路很好。我们是本地东北市场的大供货商。我想我们两家公司间将会有一些业务往来。

李:是的,我想会的。您对我们的产品知道多少?您对什么产品特别感兴趣?

米:哦,事实上我对你们的产品知道得不多。如果您能给我寄送些贵公司的商品目录和宣传册,我将不胜感激。

李:没问题。我们还有带插图的宣传册呢。

米:那更好了!

李:能把您的通信地址告诉我,以便邮寄吗?

米:可以。谢谢。我的地址是……

注释 Notes:

- ① 打电话时,要准确地说出你要找的人和其所在的部门,可以说:

Could I speak to Mr. Li, the Export Manager, please?

I'd like to speak to Mr. Zhang Yihui, please.

Could you put me through to Mr. Li, please?

回答说:“我就是。”

Speaking.

Li Ming speaking.

This is he / she.

- ② Commercial Counselor's Office 商务参赞处

是大使馆的重要组成部分,也是本国负责对外经济贸易的部门在驻在国的代理机构,商务参赞处通常受本国对外经贸部门和大使馆的双重领导。

- ③ Chinese Embassy 中国大使馆

- ① 在对进口商有了一个初步的了解后,出口商询问进口商感兴趣的商品:

Do you have anything you are particularly interested in?

类似的表达方式还有:

Have you got anything in mind you're interested in?

Is there anything you are interested in?

Do you feel interested in some of the items?

What particular items are you interested in?

情景对话2

Situational Dialogue 2

J. Carter 打电话给 Li Ming,希望能够建立业务关系。但是由于商业代理的关系, Li Ming 告知 Carter 他可以联系的公司。

C: Hello, Mr. Li?

L: Yes, who's that?

C: This is John Carter calling from Toys International Company Limited. We met at Guangzhou Trade Fair.

L: Oh. How have you been, Mr. Carter?

C: I'm fine, thank you. I'm calling to say we have interest in your products

“Mini-Mons”. Are they available for export for the time being?

L: Oh, I'm sorry. You can't directly buy Mini-Mons from us. We're represented for this series in North American market.

C: I see. Would you tell me whom I should contact then?

L: Yes. Yonghe Trading Company represents us in your region. You may contact Mr. Zhang Yihui, the Sales Manager.

C: May I have their address and phone number?

L: The address is 1259 8th Street, Manhattan, New York. The phone number is (212)666 - 0554.

C: Thank you very much, Mr. Li.

L: You're welcome. If you have any other question, please let me know. And I hope we can trade directly in other series in the future.

C: I hope so, too. It's really nice to talk to you. Goodbye.

L: Goodbye.

译文

卡:您好,李先生吗?

李:是的,您是哪位?

卡:我是玩具国际有限公司的约翰·卡特。我们在广州商品交易会上见过面。

李:噢。卡特先生,您最近好吗?

卡:很好,谢谢。我打电话是因为我们对贵公司的“迷你小怪物”这种产品很感兴趣。不知现在是否可供出口?

李:哦,很抱歉。您不能直接从我们这里买进“迷你小怪物”。这一系列产品,我们在北美市场有代理。

卡:我明白了。那您能告诉我该与谁联系吗?

李:可以。永和贸易公司是您那儿的代理。您可以同那的销售经理张亦辉先生联系。

卡:我能问一下他们的地址和电话号码吗?

李:他们的地址是纽约市曼哈顿区第八街 1259 号。电话号码是(212)666 - 0554。

卡:非常感谢,李先生。

李:别客气。如果还有其他问题,请告诉我。我希望将来在其他产品上我们能直接交易。

卡:希望如此,很高兴与您交谈,再见。

李:再见。

注释 Notes:

① Guangzhou Trade Fair 广州商品交易会

② 当别人道谢时,常用的回答有:

You're welcome.

Don't mention it.

Not at all.

My pleasure.

情景对话 3

Situational Dialogue 3

玩具国际有限公司的 John Carter 又与永和贸易公司的销售经理 Mr. Zhang 联系。这是双方的初次接触。

C: Hello! I'd like to speak to Mr. Zhang Yihui, please.

Z: Speaking. Who's that?

C: I'm John Carter from Toys International Company Limited.

Z: Hi, Mr. Carter. Is there anything I can do for you?

C: Yes. You're recommended to me by Mr. Li Ming of China National Arts and Crafts Import and Export Corporation. He said you were representing them for the Mini-Mons. These products are of great interest to us.

Z: I'm glad to hear that. We accept orders of all quantities. Do you mind my asking how many you are going to order?

C: Quite many. We have connections with quite a few big department stores and supermarkets here. I'm sure we'll place large orders.

Z: Great! I can send you a price list and a brochure of this series for your reference.

C: Terrific! I'll come back to you after I study them. My address is...

译文

卡:您好!张亦辉先生在吗?

张:我就是。您是哪位?

卡:我是玩具国际有限公司的约翰·卡特。

张:您好,卡特先生。我能为您做什么吗?

卡:是的。中国工艺品进出口总公司的李明先生向我介绍您的公司。他说他们的迷你小怪物由您代理。我们对这些产品很感兴趣。

张:很高兴听您这么说。我们接受各种数量的订单。如不介意,我可以问您准

备订购多少吗?

卡:很多。我们同这里好几家大百货公司和超级市场都有业务联系。我相信是个大订单。

张:太好了!我可以寄给您一份一系列的价目表和商品小册子,以供参考。

卡:好极了!研究之后我再与您联系。我的地址是……

注释 Notes:

- ① Is there anything I can do for you? 是在提供帮助时的用语。类似的表达方式还有:

Can I help you?

What can I do for you?

Anything I can do for you?

- ② China National Arts and Crafts Import and Export Corporation 中国工艺品进出口总公司

其他专业公司名称:

China National Textiles Import and Export Corporation

中国纺织品进出口总公司

China National Light Industrial Products Import and Export Corporation

中国轻工业品进出口总公司

China National Cereals, Oils and Food-stuffs Import and Export corporation

中国粮油食品进出口总公司

China National Chemicals Import and Export Corporation

中国化工进出口总公司

China National Machinery Import and Export Corporation

中国机械进出口总公司

China National Metals and Minerals Import and Export Corporation

中国五金进出口总公司

- ③ of great interest 对……非常感兴趣

of 表示有某种特征、属性等,例如:

The time of delivery is of great importance to the buyers.

交货期对买方来说非常重要。

Our bed sheets are of various patterns and colors.

我们的床单有各种花样和颜色。

常用句型

Useful Sentence Patterns

- ◆ I got your name and address from the Commercial Counselor's Office of the

Chinese Embassy here.

我从驻这里的中国大使馆商务参赞处得知了贵公司的名称和地址。

- ◆ I learned that you are the leading exporter of Chinese arts and crafts.

我得知贵公司是中国工艺品的大出口商。

- ◆ We are a big supplier for Northeast market here.

我们是这里东北地区市场的大供货商。

- ◆ I have little information about your toys.

我对你们的玩具知道得不多。

- ◆ We're interested in Chinese arts and crafts.

我们对中国的工艺品感兴趣。

- ◆ Are they available for export for the time being?

不知现在是否可供出口?

- ◆ You're recommended to us by a reliable friend.

我们的一位可信赖的朋友把贵公司介绍给我们。

- ◆ These products are of great interest to us.

我们对这些产品非常感兴趣。

- ◆ I can send you a price list and a brochure of this series for your reference.

我可以寄给您一份价目表和商品手册,以供参考。

- ◆ My I have your address so that I can send you our export list?

能把您的地址告诉我以便寄上出口清单吗?

行家指点

在与客户建立贸易联系时卖方应注意:

- ◎ 注重宣传。如公司规模很大,当然宣传力度就要大,层次也要高。可通过参加各种交易会,结交各行各业的朋友。上国际互联网,并辟有专门网址,介绍自己的产品、管理模式、售后服务、技术实力等。随时准备一些制作精良、设计精美的宣传产品的小册子,以备顾客索取。同时定期向目标顾客发送这些小册子。建立顾客档案,定期回访。不要小看口碑的力量。宣传要实事求是,不要夸张,否则适得其反。

买方要注意的是:

- ◎ 做好客户的资信调查。不要轻易相信别人的推荐。
买卖的金额绝不要超过其信用额度。

2

产品介绍

常用词语

Useful Words & Expressions

mention ['menʃən] *v.* 提及, 提到
 informative [in'fɔ:mətɪv] *adj.* 信息量大的
 discontinued [ˌdiskən'tɪnju:d] *adj.* 中断生产的
 purchase ['pɜ:tʃəs] *n. v.* 购买
 delivery [di'livəri] *n.* 交货, 交付
 collection [kə'lekʃən] *n.* 收集品; 聚集体
 aquamarine [ˌækwəmə'ri:n] *n.* 蓝绿色, 浅绿色

velvet ['velvɪt] *n.* 天鹅绒
 linen ['linɪn] *n.* 麻布, 亚麻布
 flannel ['flænəl] *n.* 法兰绒, 绒布
 charge ['tʃɑ:dʒ] *v.* 收费
 extra ['ekstrə] *adj.* 额外的
 established [ɪ'stæblɪʃt] *adj.* 已确立的
 carpet ['kɑ:pɪt] *n.* 地毯
 rug [rʌg] *n.* 小地毯
 popular ['pɒpjələ] *adj.* 受欢迎的, 流行的
 quality ['kwɒləti] *n.* 质量

oriental [ˌɔ:ri'entəl] *adj.* 东方的
 woven ['wəʊvən] *v.* (weave 的过去分词) 编织
 exotic [ɪg'zɒtɪk] *adj.* 异国情调的
 legendary ['ledʒəndəri] *adj.* 传奇的
 figure ['fɪɡə] *n.* 人物
 cozy ['kəʊzi] *adj.* 温暖而舒适的
 convince [kən'vɪns] *v.* 说服, 使信服
 sample ['sɑ:mpl] *n.* 样品
 cutting ['kʌtɪŋ] *n.* 剪样
 get sth. ready 准备好

depend on 取决于
 meet sb. 's satisfaction 使某人满意
 be made of ... 由……做成的
 a variety of ... 多种多样的
 make to customers' order 给客户订做
 charge (money) for ... 为……收费
 enjoy a popularity 受欢迎
 first-class quality 一流的质量
 convince sb. to do sth. 说服某人做某事

情景对话 1

Situational Dialogue 1

美国沃尔特斯贸易公司亚洲业务部经理 D. Miller 在收到中国工艺品进出口总公司 Li Ming 寄去的商品小册子后,打电话给 Li Ming 表示感谢,并询问有关商品的更详细的情况。

M: Good morning, Mr. Li! This is David Miller.

L: Hi. Good morning, Mr. Miller.

M: Mr. Li, thank you for the catalogues and brochures you sent to me.

L: Don't mention it. Do you find them helpful?

M: Yes, of course. They are very informative. Now I think I have a better idea of your products.

L: Have you found anything particularly interesting?

M: Yes. Quite a few. Are they all available for export now?

L: Most of them are. However, the catalogues are a little bit outdated, they still include a couple of series that are already discontinued.

M: OK, thank you for letting me know. Anything else I should know?

L: Yeah. For a few of the series, we are already represented in North American market. For the rest, you may directly purchase from us.

M: Will you please let me know what are discontinued and what are represented?

L: OK, I will send you an email after we get off the line.

M: Thank you. And I have another question. Usually how long does it take you to get the goods ready for delivery?

L: It depends on the quantity ordered. Usually it takes us one to three months to get the goods ready.

M: That sounds good.

译文

米:早上好,李先生。我是大卫·米勒。

李:早上好,米勒先生。

米:李先生,感谢您寄给我的那些商品目录和小册子。

李:别客气。您认为它们有用吗?

米:当然有用。内容很全。现在我觉得我对你们的产品更了解了。

李:有什么令您特别感兴趣的吗?

米:是的,有好几种。现在这些产品都可供出口吗?

李:大部分可以。但是,因为这些目录有点儿旧,里面还包括一两种已经不再生产的。

米:噢,谢谢您告诉我。还有什么我应该知道的吗?

李:是的。有几种产品我们在北美市场已经有了代理。剩下的种类,你们可以直接从我处购买。

米:您能告诉我哪些是已经不生产的、哪些是被代理的产品吗?

李:可以。放下电话后,我会给您发电子邮件。

米:谢谢。我还有一个问题。一般需要多长时间发货?

李:这取决于所订数量。通常我们要用一至三个月将货物备好。

米:很好。

注释 Notes:

have / get a(n) (better) idea of (更好地)了解……,有概念,例如:

The purpose is to get a better idea of customer tastes.

目的是想更好地了解用户们的口味。

I don't understand the details but I've got a rough idea of what you want.

我不了解细节,但对你想要的有个大体的概念。

情景对话 2

Situational Dialogue 2

David Miller 与 Li Ming 关于填充动物玩具的谈话还在继续。两人接下来谈到了产品的原料和颜色等细节。

M: Mr. Li, your catalogue says that you have more than 20 series with over 100 designs, right?

L: Yes. I hope this is a big enough collection for you to choose from.

M: Well, we think the Christmas teddy bears are cute. You know teddy bears are very popular here, and the holiday season is coming.

L: Yes, I know. And I'm sure our well-made teddy bears will meet your satisfaction.

M: What colors are they?

L: Say, white, brown, black, gray, yellow, pink, and aquamarine.

M: Beautiful colors. What materials are they made of?

L: We have a variety of materials such as cloth, velvet, linen, flannel, etc.

You can order whichever you like.

M: That sounds great. What sizes do you have?