



职场红人系列丛书

外贸英语

这时应该怎么说!



李雪 李铁红 杨勇◎主编 【美】Michael Anderson◎审订

没时间看书? 这本书只要听就行!

职场上上班族临时最需要的一本书!

情景分类对话 + 进阶表达方式 = 全场景听说环境

- 支持不翻书的学习方式
- 支持速查式学习方式
- 支持听说分解学习方式
- 支持全场景学习方式



只要听，就能学到；
只要翻，就能迅速找到!



机械工业出版社
CHINA MACHINE PRESS

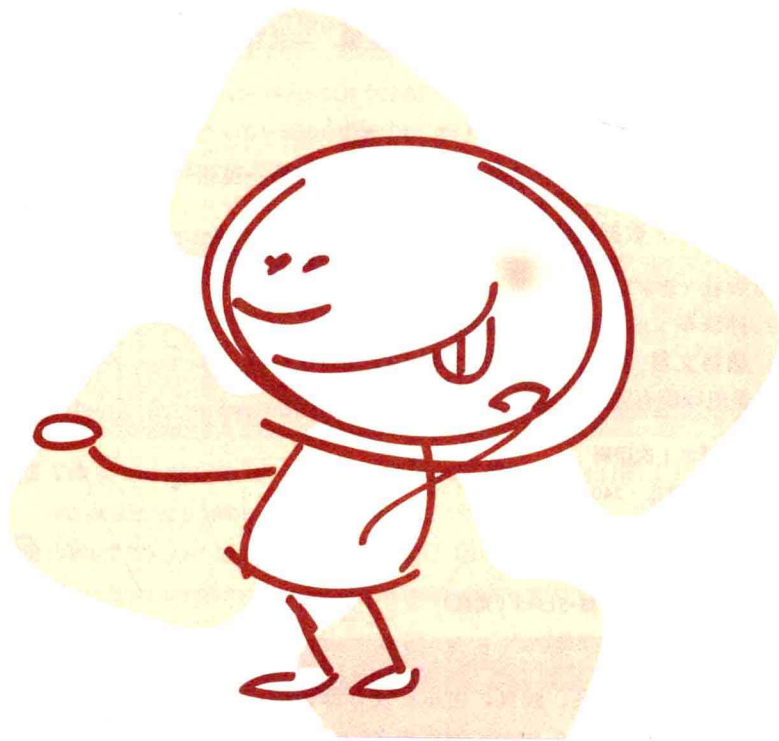


职场红人系列丛书

外贸英语

这时应该怎么说!

李雪 李铁红 杨勇◎主编 【美】Michael Anderson◎审订



机械工业出版社
CHINA MACHINE PRESS

“职场红人系列”专为职场人士量身定做，致力于为职场人士提供英语专业技能的全面解决方案。“这时应该怎么说”系列是“职场红人系列”的分支。共有13本，分别针对不同行业上班族的英语口语学习者。

本书把各种场合、各种状况的“你会听到什么”和“你会想说什么”，完完全全都帮你设想好了。临时需要关键一句话的时候，翻找索引页可以让你速听速答；后面收录更多更丰富的进阶引申说法，能让你的英文表达更为纯熟和自信。尤其适合职场上上班族、开车族这类愿意听着学英语的人群，同时适合想在案头随时翻看、速查职场口语的读者。考虑到上班族的学习特点，在录音上更加人性化，“中文解说+英文情景对话”打造了一个纯听的学习环境。

图书在版编目(CIP)数据

外贸英语这时应该怎么说/李雪, 李铁红, 杨勇主编. —北京: 机械工业出版社, 2012.6
(职场红人系列)

ISBN 978-7-111-38597-4

I. ①外… II. ①李… ②李… ③杨… III. ①对外贸易—英语—口语 IV. ①H319.9

中国版本图书馆CIP数据核字(2012)第114950号

机械工业出版社(北京市百万庄大街22号 邮政编码100037)

策划编辑: 孙铁军 责任编辑: 孙铁军 王晓艳

版式设计: 墨格文慧 责任印制: 杨曦

保定市中华美凯印刷有限公司印刷

2012年7月第1版第1次印刷

185mm×245mm·12印张·240千字

0 001—5 000册

标准书号: ISBN 978-7-111-38597-4

ISBN 978-7-89433-513-5(光盘)

定价: 34.80元(含1张MP3光盘)

凡购本书, 如有缺页、倒页、脱页, 由本社发行部调换

电话服务

网络服务

社服务中心: (010) 88361066

门户网: <http://www.cmpbook.com>

销售一部: (010) 68326294

销售二部: (010) 88379649

教材网: <http://www.cmpedu.com>

读者购书热线: (010) 88379203

封面无防伪标均为盗版

前 言

21 世纪，我们生活的时代是信息化的时代，信息流通向世界的每一个角落。在这样一个时代，语言起着至关重要的作用。而伴随着中国的国际化，生存、机遇、挑战和竞争给人们带来了前所未有的危机感，英语作为最重要的语言交流工具，也越来越受到人们的重视。一个人英语水平的高低总是和事业、前途、地位，甚至命运联系在一起。

尽管在中国学习英语的人很多，但许多人却收效甚微。在学了多年英语后，能够运用自如的人实在是凤毛麟角。多数人对英语运用能力差，无法品尝到英语学习成功的快乐，很多人也不得不承认学英语的目的只是为了考试。有些人花费了很多时间，盲目地背了大量的单词，但大部分单词平时用不上，还有很多单词用不对场合，听起来“不地道”。英语口语有自己独特的语言规律和语法规则，只有遵循其独特的规律、规则，才能以一口原汁原味的英语，去实现良好的沟通。

为了帮助广大英语爱好者更好地学习和提高自身的英语口语水平，我们精心编写了这套口语丛书。本套丛书包括商务英语、文秘英语、外贸英语等 12 本。这套书的最大特点就是英语会话放在特定的情景中进行，避免了人们孤立地学习英语单句，在不同的场合下错用英语口语的尴尬局面。

从整体上，本套丛书具有如下特点：

实用情景对话 最典型的工作场景，最鲜活的行业气息，最实用的场景对话。在实战对话中学习英语，无疑是最为轻松、有效的一种方式。

语言地道 本套丛书所采用的对话和句子都尽量保持原味口语的习惯和语音口吻，让广大读者听起来身临其境，学起来朗朗上口。

举一反三 列举从业人员在特定工作场景中最常使用的英语句型。熟读熟记，则可在工作中举一反三，游刃有余。

文化视角 与行业相关的小知识，富于文化气息，只需轻松一瞥，便可对相关行业了解更多。

实用性强 本丛书中的对话内容涉及面非常广泛，包含了日常办公事务、外出事务、电话交际、公司会议、商务交际、商贸活动等商务工作和生活的各个方面。读者在领略美国生活和工作场景的同时，感受更多的是中英文说话方式的差异，并且进一步充电，掌握英语最实用、最时尚的表达。

简单易学 本丛书中的模拟会话中所选用的对话，通俗易懂，能更好地供读者进行模仿练习，每段英文会话后面都带有相应的中文翻译，为广大读者扫除学习障碍。

无论是工作还是学习，我们编撰的这套针对英语学习者的口语学习丛书，都有其独特的延展性和灵活性。本套丛书让读者在工作与生活交际中，真正体会开开心心学口语的轻松快乐。在希望本套丛书能够博得大家喜爱的同时，更希望通过本书可以让读者在短时间内提高自己的英语口语交际能力，实现自己流畅说英语的梦想。

参加本书编写的除了主编李雪、李铁红、杨勇外，还有刘爽、陈娟、任丽娟、王静、张飞飞、赵晓敏、叶青、王欢、王宇，另外美国的朋友 Michael Anderson 对本套丛书的审订工作付出了很多艰辛的劳动，在此一并表示感谢。

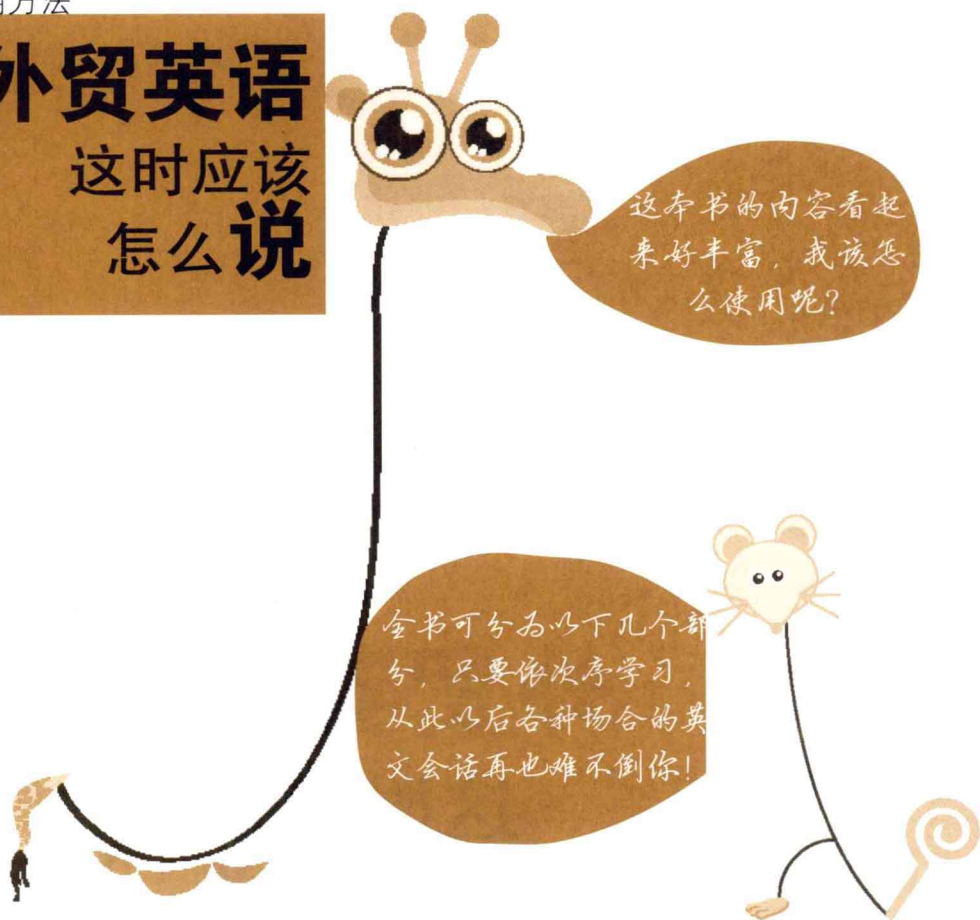
由于作者水平和时间有限，书中不足之处在所难免，敬请专家、读者给予指正。



外贸英语
这时应该
怎么说

外贸英语

这时应该怎么说



轻松进入直接用英文对话的5个步骤!

- 1 **CHECK!**浏览主题 ——> 你在什么场合？现在是什么状况？
- 2 **LOOK UP!**查询 ——> 你会听到什么？你会想说什么？
- 3 **HEAR & SAY!**速听速答 ——> 从对话的开始到结束的实况会话，让你快速找到关键句！
- 4 **TALK!**畅所欲言 ——> 详列最常用的进阶表达方式，学习高阶表达法！
- 5 **LISTEN!**轻松听 ——> 随书附赠MP3光盘1张，方便随听随用，因为“反复听”是让句子留在脑海里最有效的方法！



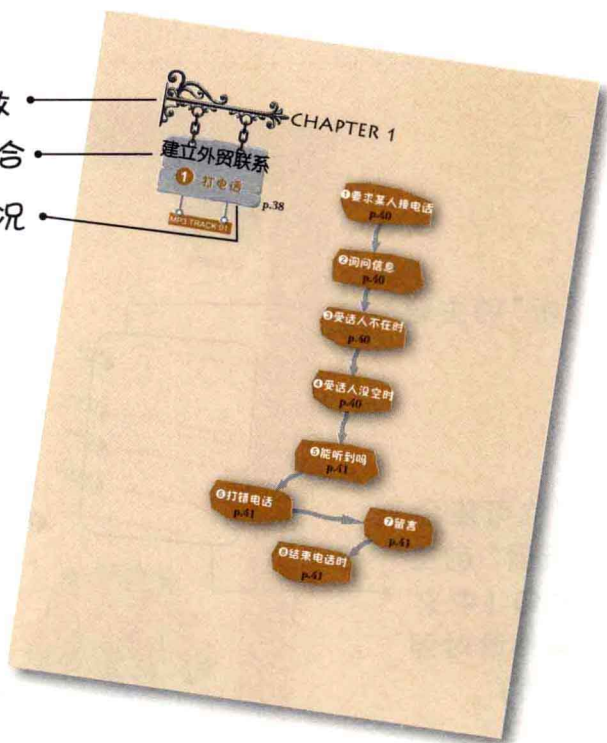
CHECK! 浏览主题

你在什么场合？现在是什么状况？

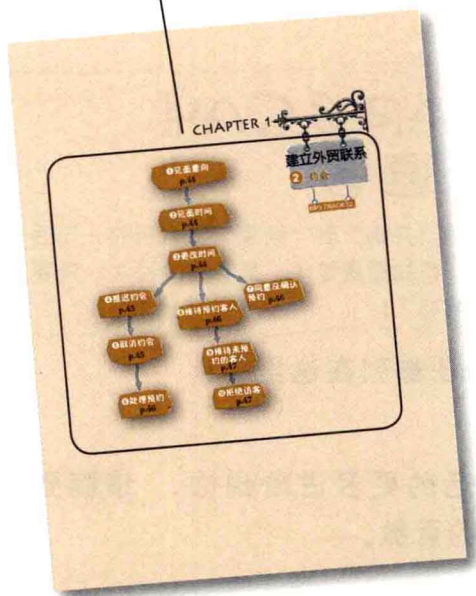
单元数

场合

状况



目录采用流程图设计，话题进行到哪里，就能够查询到哪里！



★按“场合”分类，包括六大主题：建立外贸联系、外贸会谈、合同条款、各种谈判、贸易形式和其他。

★按“状况”分类，包括打电话、约会、机场接机、介绍与寒暄、进餐、送别外宾、询盘、发盘与还盘、佣金与折扣、订货、交货日期、签订合同、合同条款、付款条件、运输条款、包装条款、保险、商检、仲裁和索赔、各种谈判、谈判过程、商标、技术转让、招标与投标、代理谈判、货物谈判、补偿贸易、加工贸易、其他贸易形式、安排活动、游览观光、参观工厂。

2

LOOK UP! 查询

独创“你可能会听到什么”、“你可能会想说什么”的分解式学习。每个章节一开始都有图片预演出这个主题中会出现的情景对话，让你快速掌握关键的一句话。

“听”的主题

“你可能会听到”的主题句（中文翻译请对照右页）

CHAPTER 2

外贸会谈
① 询盘

What's the unit price for it? 单位报价
Can you quote a CIF Shanghai price for me? 港口价格
Could you show me your catalogue? 产品目录
Can you quote in dollars? 美元报价
How long does your offer remain valid? 报价有效期

“说”的主题

“你可能会想说”的主题句（请对照右页）

64

3

HEAR & SAY! 速听速答

把从对话的“开始”到“结束”最常用的一句话全部列出，想知道最简单、最容易的说法，只要看这两页就够了！

所有想说的句子都列在这里了！

想知道这句话的更多进阶说法，请翻到上面所标示的页数。

You can hear this...

1. 它的单价是多少? What's the unit price for it? ...p31
2. 您能报上海到岸价的价格吗? Can you quote a CIF Shanghai price for me? ...p31
3. 您能把产品目录发给我看看吗? Could you show me your catalogue? ...p31
4. 贵方能报美元报价吗? Can you quote in dollars? ...p31
5. 贵方的报价几天有效? How long does your offer remain valid? ...p31

You can speak this...

- 这是我们的报价单。
- 这是我们的价格表。
- 请报本系列产品的最低价格。
- 我们将报给您们最低廉的单价。
- 那请您报包括5%佣金在内的到岸价行吗?
- 我把这询价单研究一下，明天报实盘给您。
- 感谢您的报价。
- 单子上所有的价格均以我方最后确认为准。

This is our inquiry sheet. ...p31
Here is our price list. ...p31
Please offer us the lowest price of CIF Dalian. ...p31
We'd rather you quoted us FOB prices. ...p31
Then would you please make your prices CIFC five percent? ...p31
I'll look into it and let you have our firm offers tomorrow. ...p32
Thank you for your inquiry. ...p32
All the prices in the sheets are subject to our final confirmation. ...p32

39

4

TALK! 畅所欲言

每个单元的每一句话都以一个情景对话为基础，随后详列出从最简单常用到进阶的各种表达方式，并标出重点句，让你不论是简单口语或繁复的句型都能朗朗上口，竞争力提升200%!

主题句 → 总是市场价格随时都在变化。

情景对话 →

单词解说 →

重点句 →

① Have We've studied your offer and find your price 15% higher than the market price.
 我们公司研究了贵公司的报盘，发现贵公司的价格高出市场价的15%。
 ② That's because our products are superior to others.
 这是因为我们公司的产品比其他公司的产品要好。
 ③ Frankly speaking, the price is working against us.
 说实话，这个价格对我们来说是行不通的。
 ④ Why, Mr. Hansen? This is a fair market price.
 汉森先生，此话怎讲？这是个公平的市场价格呀。

① Your bid is much higher than your competitor's. 你们的价钱比其他公司高出太多了。
 出太多了。
 ② How could that be? 怎么会呢？
 ③ This kind of high price is unacceptable to us. Can you lower your price a bit further? 这么高的价格我们无法接受，请降一点可以吗？
 ④ You price is not in the least encouraging. 贵方的价格一点儿也不吸引人。
 ⑤ I'm afraid I can't find your price competitive at all. 恐怕贵方的报价毫无竞争性。

精英系列丛书

外贸英语

这时应该怎么说!

ISBN 978-7-89433-513-5

9 787894 335135

中文解说 + 英文情景对话

李雷 李敏红

5

LISTEN! 轻松听

本书不仅设想好“你可能会听到什么”的会话，也特别收录方便随听随用的MP3光盘1张，上班族没时间学英文，边听边学的方式最事半功倍!

CONTENTS

外贸英语

这时应该 怎么说

前言

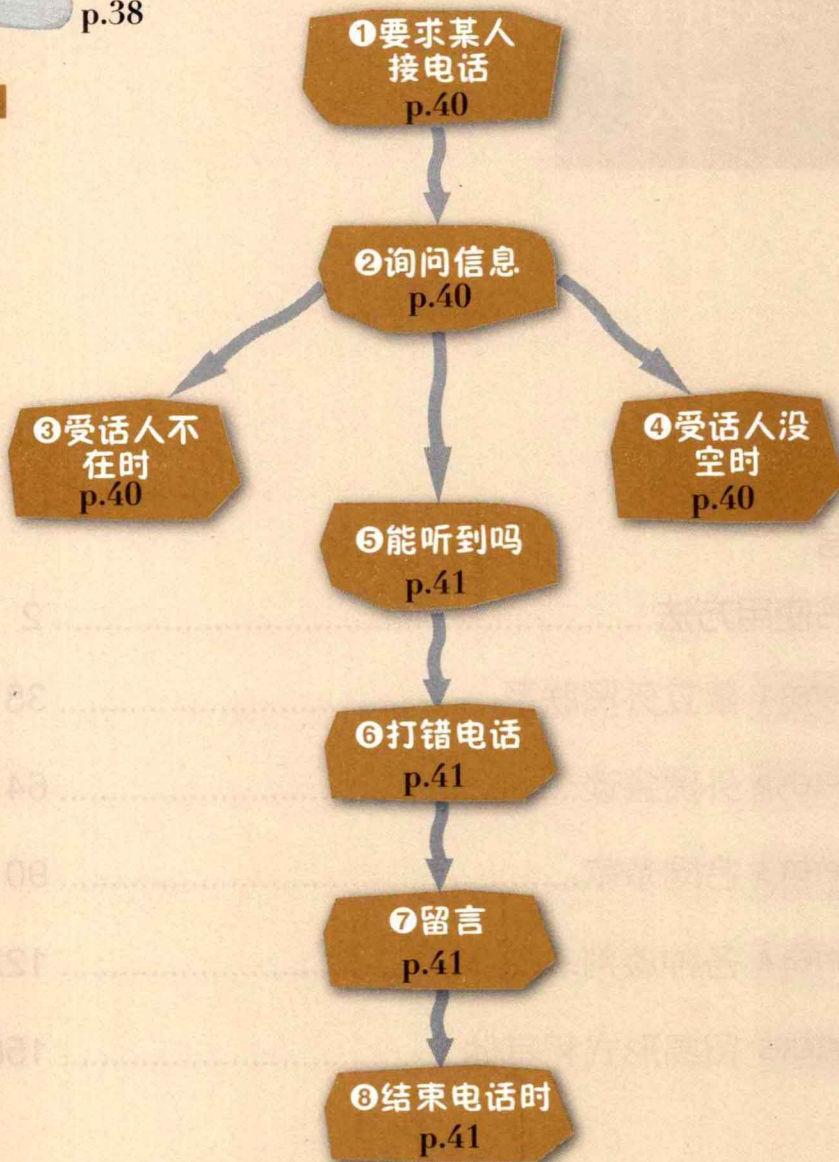
本书使用方法.....	2
CHAPTER 1 建立外贸联系.....	38
CHAPTER 2 外贸会谈.....	64
CHAPTER 3 合同条款.....	90
CHAPTER 4 各种谈判.....	122
CHAPTER 5 贸易形式和其他.....	158

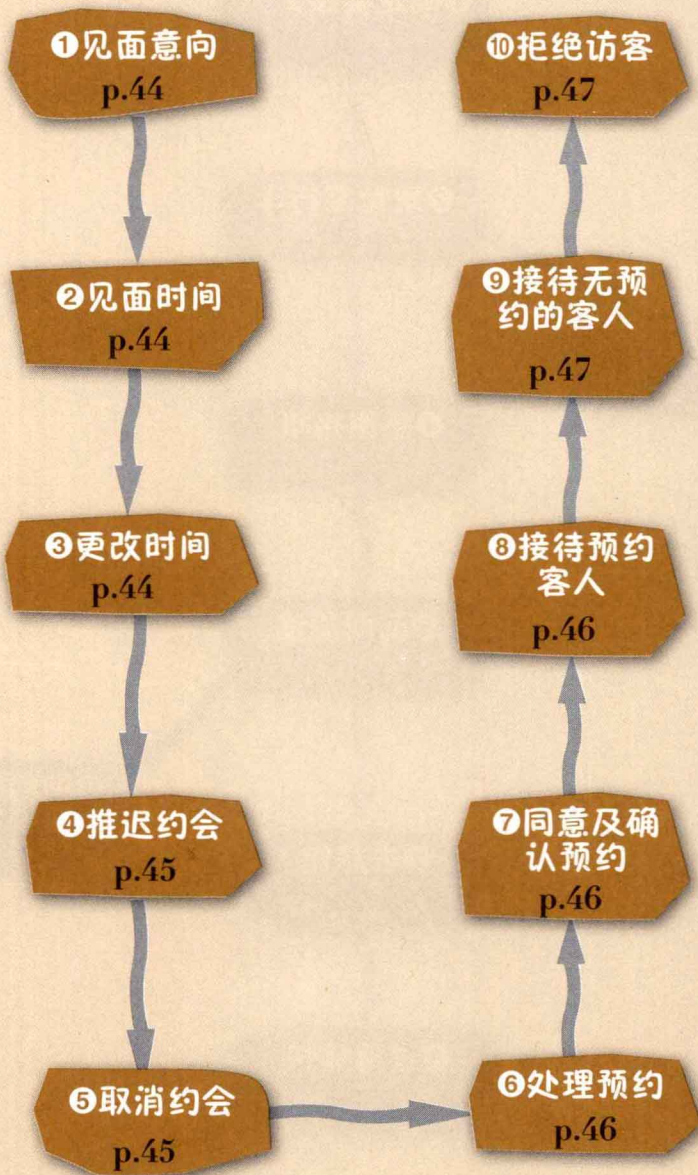
建立外贸联系

1 打电话

p.38

MP3 TRACK:01



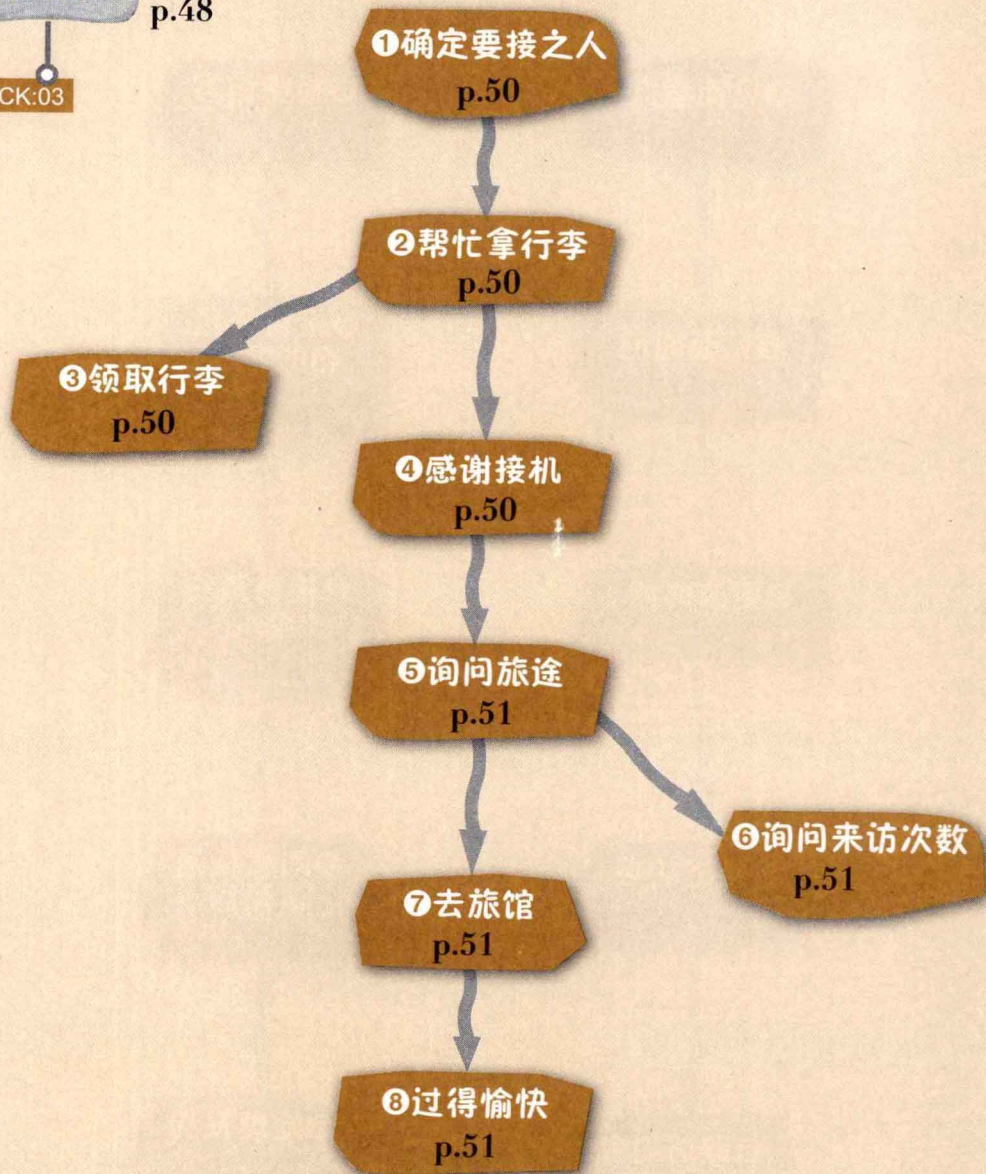


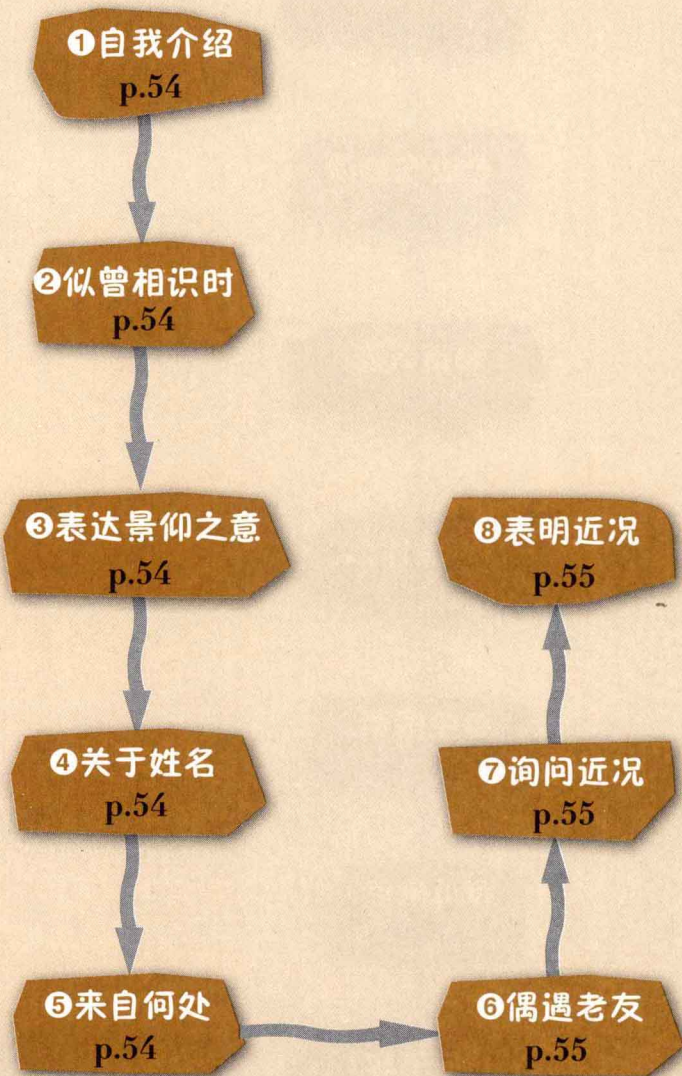
建立外贸联系

3 机场接机

p.48

MP3 TRACK:03





建立外贸联系

5 进餐

p.56

MP3 TRACK:05

①表示邀请

p.58

②边吃边谈

p.58

③请入座

p.58

④喝点什么

p.58

⑤中国菜

p.59

⑥再来点

p.59

⑦干杯

p.59

⑧感谢邀请

p.59

①表示挽留

p.62

②表达谢意

p.62

③到后通知

p.62

④临行前

p.62

⑤登机时刻

p.63

⑥希望再

见面

p.63

⑦带去祝福

p.63

⑧旅行愉快

p.63