



国际商展

Haley Hopson
施孝昌 合著

Trade Show
English

美語



上海遠東出版社

May I help you

What's your name

I will call you if I am interested

加入 WTO, 您准备好了吗?

国际

商展美语

Trade Show English

Haley Hopson

施孝昌

合著

上海远东出版社

- 本书中文简体字版由台湾三思堂文化事业有限公司授权上海远东出版社独家出版。
- 未经出版者书面许可,本书的任何部分不得以任何方式复制或抄袭。
- 版权所有 翻印必究

责任编辑:张陆武
封面设计:鲁继德

国际商展美语

Halay Hopson / 施孝昌 合著

出版	上海远东出版社 (上海冠生园路393号 邮编200233)	开本	850×1168 1/32
发行	上海远东出版社	印张	7.25
经销	全国新华书店	千字	178
排版	上海希望电脑排印中心	版次	1997年12月第1版
印订	上海长阳印刷厂		2000年6月第2次印刷

ISBN 7-80613-660-6 / H·100

图字:09-1997-061

定价:12.00元

卷 首 语

我们幸运地遇上了改革开放的年代。随着国际交往的日渐频繁,外语的使用率越来越高,对于广大读者来说,学习外语不仅是个人的兴趣爱好,还与人们的事业发展紧密相关。面向 21 世纪,如何才能更有效地学习外语呢?

我社推出的“21 世纪实用美语系列”,由美国商界人士和语言专家根据临场实用的原则,结合中国读者的学习特点,分主题、列句型、释难点,注重实用性和典型性,所有编排均切合业务需要,为读者有系统地掌握实用美语铺平了道路。熟练掌握这些内容,读者既可以充满自信地应酬于公关、社交、谈判等各种场合,又可以举一反三、自行造句,从而在重大交际场合中游刃有余。

本系列美语和汉语对照,版式新颖,并配有生动的插图,是一套新型的实用美语读物。需要说明的是,就美语的表达、翻译和注音法而言,地区与地区之间有时难免存在一些差异。为了尊重原出版者的权利,我们尽量采用原著的文字内容和注音法,只是就个别不够规范的用语作了必要的节略和更动。

愿“21 世纪实用美语系列”能帮助读者走向成功。

目录

Chapter 1 预备参展

- Unit 1 Reserving a Space in a Trade Show 3
(预订展示位置)
- Unit 2 Checking the Cost of Attendance 7
(查询参展费用)
- Unit 3 Arranging Shipping for the Display 11
(安排展示物的运送)
- Unit 4 Arranging Travel 15
(安排旅程)

Chapter 2 展出之前

- Unit 5 Making an Attractive Display 21
(如何让展示更有吸引力)
- Unit 6 Setting Up the Display——
Networking with Exhibitors 25
(设立展示物,与其他参展单位交流)
- Unit 7 Hiring a Local Interpreter 30
(雇用当地译员)

Unit 8	Looking for a Foreign Agent-Representative (寻找国外代理人或代表)	34
--------	--	----

Chapter 3 展览前其他事务

Unit 9	Cancellation of Attendance to the Show (取消参展)	41
Unit 10	Proposing a Shared Booth (建议共用摊位)	45
Unit 11	First Day of Show——General Conduct (展示会第一天, 一般事项)	50
Unit 12	Collecting Information on Overseas Markets (收集国外市场资料)	54

Chapter 4 电脑软硬件展

Unit 13	Introduction of Products (介绍产品)	61
Unit 14	Asking and Handling Questions (询问与处理问题)	66
Unit 15	Sales Presentation-Demonstration (销售展示与演示)	70

Unit 16	Buyer's Response	74
	(买主的反应)	

Unit 17	Price Negotiations	78
	(价格谈判)	

Chapter 5 儿童玩具展

Unit 18	Introduction of People-Products	85
	(介绍人员与产品)	

Unit 19	Asking and Handling Questions	90
	(询问与处理问题)	

Unit 20	Sales Presentation-Demonstration	95
	(销售展示与演示)	

Unit 21	Buyer's Response	100
	(买主的反应)	

Unit 22	Price Negotiations	104
	(价格谈判)	

Chapter 6 媒体展——电视、电子游戏与音乐

Unit 23	Introduction of Products-People	111
	(介绍产品与人员)	

Unit 24	Asking and Handling Questions	115
	(询问与处理问题)	

Unit 25	Sales Presentation-Demonstration	119
---------	----------------------------------	-----

(销售展示与演示)

Unit 26	Buyer's Response	123
	(买主的反应)	

Unit 27	Price Negotiations	127
	(价格谈判)	

Chapter 7 运动器材展

Unit 28	Introduction of Products-People	133
	(介绍产品-人员)	

Unit 29	Asking and Handling Questions	137
	(询问与处理问题)	

Unit 30	Sales Presentation-Demonstration	141
	(销售展示与演示)	

Unit 31	Buyer's Response	145
	(买主的反应)	

Unit 32	Price Negotiations	149
	(价格谈判)	

Chapter 8 高科技产品展

Unit 33	Introduction of Products-People	155
	(介绍产品-人员)	

Unit 34	Asking and Handling Questions	159
	(询问与处理问题)	

Unit 35	Sales Presentation-Demonstration	163
	(销售展示与演示)	
Unit 36	Buyer's Response	167
	(买主的反应)	
Unit 37	Price Negotiations	171
	(价格谈判)	

Chapter 9 展示结束时

Unit 38	Last Day of Show —— Follow-Up	177
	(展示的最后一天——后续联系)	
Unit 39	After the Show —— Tearing Down	181
	(展示之后拆卸装置)	
Unit 40	Checking Out —— Thanking the Appropriate People	185
	(结束手续——感谢相关人员)	
Unit 41	After Hours	189
	(展示会后)	

Chapter 10 后续联系

Unit 42	Telephone Follow-up	195
	(电话后续联系)	

Unit 43	Written Follow-up (书面后续联系)	200
Unit 44	Follow-up Visit (后续拜访)	204
Unit 45	Analyzing the Productivity of the Show (分析展示成效)	208

Chapter 1

预备参展

Unit 1

Reserving a Space in a Trade Show (预订展示位置)

❖ 参展必用词汇

reserve [rɪ'zɜ:v]	预定
crowd [kraʊd]	参观群众
attend [ə'tend]	参加
approximately [ə'præksəmetli]	大约
differ ['dɪfə]	差异
spot [spat]	位置
register ['regɪstə]	报名
registration form	报名表
sign up	参加

❖ 速效精简会话

◎ 指订展示位置

- M:** Can I reserve a spot in the left corner?
(我可以在左边的角落预订一个位置吗?)
- W:** Sure, but it's not the best location.
(当然,不过那不是最好的位置。)

◎ 询问观众动态

- W:** When is the biggest crowd at the show?

(这个商展什么时候人最多?)

M: In the late morning or mid-afternoon.

(大概是接近中午的时候,或者是接近傍晚的时候。)

◎ 询问参展人数

W: How many people do you expect to attend?

(你指望会有多少人参加?)

M: Approximately 2,000 to 3,000.

(大概两三千人。)

❖ 商展句型应用

◎ 对参展位置表示满意

W: I would like to reserve this same location for next year.

(我想为明年仍然预订这个位置。)

W: During next year's show, I would like to have this spot again.

(明年的展示期间,我想仍然用这个位置。)

W: I want this same space for next year's show.

(在明年的展示会上我仍然要这个位置。)

◎ 询问参展价格

M: Do the prices differ or are they all the same?

(价格有不同吗?还是都一样?)

M: Are the prices different for different spots or are they the same?

(是不是位置不同价格也不同?还是都一样?)

M: Do the prices differ depending on location or are they the same?

(价格因为地点而不一样,还是都是同样的价格?)

❖ 现场实况会话

M: Hello.

(您好。)

May I help you?

(可以为您效劳吗?)

W: I would like to register for the trade show.

(我想参加这个产品展。)

M: Have you sent your registration form and money yet?

(报名表和报名费都寄来了吗?)

W: No, can I register over the phone?

(还没有,我能不能电话报名呢?)

M: Do you have a major credit card?

(您有没有主要银行信用卡?)

W: Yes, I do.

(有,我有。)

M: OK, then you can sign up over the phone.

(那好,您可以电话报名。)

I will give you the details.

(我会向你说明细节。)

====纯美语句型解说=====

1. over the phone 指“在电话交谈中”把事情办好。有时可以听见 on the phone 的说法,不过还是用 over the phone 比较好。on the phone 也可以表示“正在接电话”,例如有人找您的同事,而她正在接听电话,您可以回答: She is on the phone. Can I help you? (她正在打电话,我可以效劳吗?)

2. 信用卡的种类实在太多,许多银行、机构都发卡,所以在国际上一般都要求使用 major credit card (主要银行信用卡如万事达卡、维扎卡等)。注意 major 只是一个形容词,表示有重要性,而不是一种信用卡的名称。所以当有人问 Do you have a major credit card? 千万不要回答 No, but I have a Master card (没有,不过我有万事达卡),否则对方一定会完全被您弄糊涂了!
3. register 的意义是“正式注册”,在商展用语上,register for the trade show 是“报名参展的意思”而不是要注册展览或作商品注册。

Unit 2

Checking the Cost of Attendance (查询参展费用)

❖ 参展必用词汇

booth [buθ]	摊位
include [ɪn'klud]	包含
food and lodging [ˈfud ənd ˈlɒdʒɪŋ]	食宿
least expensive	最便宜的
set up	设立
reasonable [ˈrɪzənəbl]	合理
decrease [dɪˈkris]	减少
spot [spɒt]	位置
depend on	依赖
location [ləˈkeɪʃən]	位置
reserve [rɪˈzɜ:v]	预定

❖ 速效精简会话

◎ 询问展示摊位大小

M: Are there different sizes of booths?

(摊位有大小吗?)

W: Yes, there are two different sizes.

(有, 有两种大小。)

The larger one costs more.