

外贸精英实践真知，
和老外谈生意必备，
5分钟搞定外贸英语！

 **爱说英语**
TALK IN ENGLISH

刘岩◎编著

[美] Kathleen Vaughan
Charles Glenn ◎审校

5分钟会说 外贸英语口语

跟老外成功做生意



9大主题超全面



52个情景超详细



6个知识点超专业



800多个句子超地道



1000多个词汇超实用

 **人民邮电出版社**
POSTS & TELECOM PRESS

 **超值专家领读**
MP3 纯正美音

5分钟会说 外贸英语口语

——跟老外成功做生意

刘岩◎编著

人民邮电出版社
北京

图书在版编目(CIP)数据

5分钟会说外贸英语口语：跟老外成功做生意 / 刘岩编著. — 北京：人民邮电出版社，2015.1
ISBN 978-7-115-37330-4

I. ①5… II. ①刘… 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(2014)第236989号

内 容 提 要

随着全球化的发展，我国的对外贸易进程也不断加快。外贸业务人员必须掌握专业的外贸英语来紧跟时代的步伐。要想学好外贸英语，选择一本合适的指导书很重要。为了满足这种需求，我们特意编写了这本书。

本书从与客户建立业务联系、接待客户、外贸谈判、商务会议、合同条款、运输和保险、解决争端、市场调研和接打电话9大方面入手，将每一个方面又划分为不同的小主题，开篇引入情景对话，快速将读者带入情境。每一章节还设置了分类单句、知识旁注、单词汇总、注意事项等内容，并配备了精美插图，帮助读者掌握外贸英语的各个方面。此外，本书附赠的MP3学习光盘是由资深配音专家精心录制的，可以帮助读者练习地道口语，让读者轻松、快捷地提高英语水平。

◆ 编 著 刘 岩

责任编辑 李士振

责任印制 周昇亮

◆ 人民邮电出版社出版发行 北京市丰台区成寿寺路11号

邮编 100164 电子邮件 315@ptpress.com.cn

网址 <http://www.ptpress.com.cn>

北京鑫丰华彩印有限公司印刷

◆ 开本：880×1230 1/32

印张：8.5

2015年1月第1版

字数：308千字

2015年1月北京第1次印刷

定价：35.80元（附光盘）

读者服务热线：(010)81055296 印装质量热线：(010)81055316

反盗版热线：(010)81055315

广告经营许可证：京崇工商广字第0021号

——| 同类好书推荐 |——



生活英语900句：
玩转英语就这么简单



旅游英语900句：
玩转英语就这么简单



每天15分钟
美语音标轻松掌握



英语国际音标
从入门到精通

选题策划：李士振

投稿邮箱：lishizhen@ptpress.com.cn

装帧设计：优尼设计 QQ:1924722948

Kathleen Vaughan

毕业于波士顿大学，英语语言研究专家，资深英语口语培训教师，拥有多年英语口语教学经验，擅长互动式教学。

Charles Glenn

毕业于康奈尔大学，英语教育学硕士，英语口语培训教材作者。擅长英语写作，拥有多年英语口语培训教学经验。

随着世界经济的飞速发展，我国与其他国家的经济文化交流在不断深化，大批外商企业频繁出现在中国的土地上。而作为外贸业务员，熟练掌握英语这门全球性通用语言变得尤为重要，但是，许多外贸人员却对此叫苦连天。其实只要掌握好正确的学习资源和学习方法，外贸英语并不是那么难。为了有效帮助外贸人员快速掌握英语，我们特意编写了此书。

本书编排细致入微，涉及到外贸英语的方方面面，让你快速、轻松地掌握外贸英语！

内容编排细致周到，情境引入活灵活现！



1. Seeking for Customers 开发客户

公司经过长时间的业务经营，会积累一些忠实地和信任度良好的老客户。但是一个公司要想长远发展，还需要不断开发新客户，促使其成为老客户。Kevin是一个业务员，英语水平很好，经理在会议上鼓励他与老外交谈，在一次展会上，Kevin开发了一个很有潜力的客户资源。



会话情景活灵活现



精彩图片搭配展示，迅速深入当时情境！

超酷金句畅聊模板，打通口语通道！

Kevin: Hello! May I have your name, please?

Lily: Hello! I'm Lily. What's your name?

Kevin: I'm Kevin. I think you are in the same line as ours, aren't you?

Lily: Yes. I'm interested in your products. I think they are beautiful. But I'm not familiar with your company.

Kevin: Our company has been specialized in producing plush toys for over 20 years. Here is our brochure. I think you will get acquainted with our products and company through it.

Lily: Thank you.

Kevin: I think you have realized that we want to build business relations with you.

Lily: We share the same idea. Here is our company's contact method.

Kevin: OK. We look forward to receiving your enquiry after we come back to our company.

Lily: I think we will.

1. be familiar with 对……熟悉

2. be specialized in 专门从事

3. get acquainted with 开始知道

4. look forward to 期望

凯文：你好！我可以知道你的名字吗？

莉莉：你好！我叫莉莉。你叫什么名字？

凯文：我叫凯文。我想你和我们是一个行业，对吧？

莉莉：是的。我对你们的产品很感兴趣。我觉得它们挺美的。但我对你们公司不太了解。

凯文：我公司专门生产毛绒玩具已经20多年。这是我们的公司简介。我想，你可以通过它对我们的公司和产品进行一番了解。

莉莉：谢谢。

凯文：我想你应该知道，我们很想与贵方建立业务联系。

莉莉：我们也有这种想法。这是我们公司的联系方式。

凯文：好的。我们期望能在返回公司以后收到贵方的询盘。

莉莉：我想我们会发送询盘的。

重点注释查漏补缺，荟萃短语精华！

玛丽: 贵方能将发盘延长2天吗?

凯文: 抱歉, 恐怕不能。

玛丽: 好吧。我们会尽快给贵方回复。



你还要知道其他的表达

The starting price is 500 dollars per carton, and it won't exceed 700 dollars per carton.
起价是每纸箱500美元, 不会超过每纸箱700美元。

We can discuss the specific price on the basis of the quantity of your order.

我们可以在贵方的订货数量的基础上讨论一下具体的价格。

on the basis of 根据; 基于……

This is a firm offer.

这是实盘。

We will leave our offer open for 3 days.

我们报价的有效期是3天。

How soon do you want us to deliver the goods?

你们希望我们什么时候发货?

We have made our latest price sheet for you.

我们已经为贵方准备好了最新的报价单。

If you send us specific enquiry, we will give you a firm offer.

如果贵方发来具体询价, 我方会报实盘。

在哪些情况下会发生发盘终止, 即发盘失效?

1. 受盘人拒绝。
2. 发盘人有效地撤回或撤销了发盘。
3. 超出有效期。
4. 发盘非规定有效期的, 超出合理期限。
5. 政府突然禁止进出口发盘中的商品。
6. 发盘接受之前, 双方当事人遭遇不可抗力因素, 丧失了行为能力。



你要提前想到对方会怎么说

The price is quite high.

价格太高了。

The quotations we received from other sources are much lower than yours.

重点单词熟记于心，基础牢固，外贸英语脱口而出！

抱歉，我对贵方的产品不感兴趣。

Can you tell me how much your **market share** is?

能告诉我贵方的市场占有率是多少吗？

market share 市场占有率

Please send us your product catalogue.

请贵方把产品目录发过来。



这些单词也要记住

familiar [fə'miljə] adj. 熟悉的

specialize ['speʃəlaɪz] v. 使专门化

popular ['pɒpjələ] adj. 流行的；受欢迎的

decade ['dekeɪd] n. 十年

attend [ə'tend] v. 参加；出席

domestic [də'mestɪk] adj. 国内的



这些问题要注意

开发新客户的时候要注意以下几点。

1. 要了解新客户业务规模和公司的信誉等情况。
2. 要清楚地了解双方合作有没有共赢的可能性，是否有必要开展合作。
3. 在开发客户及与客户洽谈时，要注意聆听的艺术，这样既能表达对对方的尊重，也有利于了解对方的情况并回答对方的问题。

贴心提醒注意事项，商务精英得心应手！



Chapter 1 Establishing Business Relationships 建立业务关系

1. Seeking for Customers 开发客户	2
2. Receiving an Enquiry 收到询盘	7
3. Quoting Price 进行报价	12
4. Counter-offer and Acceptance 还盘受盘	17
5. Talking About Payment Methods 讨论付款方式	23
6. Asking for a Sample and a Catalogue 索要样品和产品目录	28
7. Placing an Order 开始下订单	33
8. Something Wrong with the Order 订单出现问题	38

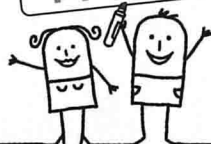
Chapter 2 Receiving Clients 接待客户

9. Making a Reservation for Clients 为客户预订酒店	44
10. Receiving Visitors 接待参观者	49
11. Holding a Welcoming Dinner 举办欢迎晚宴	54
12. Visiting the Company or Factory 到公司或工厂参观	59
13. Checking In the Hotel 入住酒店	64
14. Going Sightseeing with Foreign Clients 与外国客户一起游览观光	69
15. Seeing Off 送别客户	74

Chapter 3 Business Negotiations 业务洽谈

16. Negotiations About Agency 商议代理问题	80
17. Negotiations About Processing and Assembling Trade 谈论加工装配的问题	85
18. Negotiations About Compensation Trade 谈论补偿贸易的问题	90
19. Negotiations About Joint Ventures 谈论合资的问题	94

目录



20. Negotiations About Mergers and Acquisitions 谈论合并收购的问题	99
21. Negotiations About Technical Patent 谈论技术专利的问题	103
22. Negotiations About Calling for Bids and Bidding 谈论招标与投标的问题	108
23. Negotiations About Commodity Inspection 讨论有关商品检验的问题	113
24. Negotiations About Customs Clearance 谈论通关事项	117

Chapter 4 Business Meeting 商务会议

25. Arranging the Meeting 安排议会	124
26. Agenda 议事日程	128
27. In the Meeting 在会议上	132
28. Making a Meeting Summary 做会议总结	136

Chapter 5 Discussions About Contract 讨论合同

29. Talking About Contract Terms 谈论合同条款	142
30. Contract Review 合同评审	146
31. Explaining Related Details 解释相关细节	151
32. Signing a Contract 签订合同	156
33. Terminating the Contract 终止合同	160
34. Expiration of the Contract 合同到期	165

Chapter 6 Shipment and Insurance 运输和保险

35. Packaging Issues 包装问题	172
36. Choosing a Way of Transportation 选择一种运输方式	176
37. Shipping Problems 装运问题	180
38. Delivery Problems 交货问题	185



Contents

39. Insurance Types 保险的种类.....	190
40. Covering Insurance for the Goods 为货物办理保险	195

Chapter 7 Disputing Settlement 解决争端

41. Damaged Goods 货物损坏.....	202
42. Delay in Delivery 交货延期	207
43. Lodging a Claim 提出索赔	212
44. Submission to Arbitration 提交仲裁	216

Chapter 8 Marketing 市场营销

45. Market Research 市场调研	222
46. Attending Exhibitions 参加展会	227
47. Advertisement and Promotion 广告和促销.....	232
48. Introducing New Products 介绍新产品	237
49. Export Research 出口调查	242

Chapter 9 Receiving and Answering Calls 接打电话

50. Calling an Operator 打给接线员.....	248
51. Leaving a Message 留言	252
52. Rescheduling over Phone 电话通知更改约定.....	256

Appendix Useful Terms 实用的专业术语	260
-------------------------------------	-----

1

Chapter

Establishing Business Relationships

建立业务关系



1. Seeking for Customers

开发客户

公司经过长时间的业务经营，会积攒一些忠实度和信任度良好的老客户。但是一个公司要想长远发展，还需要不断开发新客户，促使其成为老客户。Kevin是一个业务员，英语水平很好，经理在展会上鼓励他与老外交谈。那一次展会上，Kevin开发了一个极有潜力的客户资源。



会话情景活灵活现



Kevin: Hello! May I have your name, please?

Lily: Hello! I'm Lily. What's your name?

Kevin: I'm Kevin. I think you are in the same line as ours, aren't you?

Lily: Yes. I'm interested in your products. I think they are beautiful. But I'm not familiar with your company.

Kevin: Our company has been specialized in producing plush toys for over 20 years. Here is our brochure. I think you will get acquainted with our products and company through it.

Lily: Thank you.

Kevin: I think you have realized that we want to build business relations with you.

Lily: We share the same idea. Here is our company's contact method.

Kevin: OK. We look forward to receiving your enquiry after we come back to our company.

Lily: I think we will.

1. be familiar with 对……熟悉

2. be specialized in 专门从事

3. get acquainted with 开始知道

4. look forward to 期望

凯文: 你好! 我可以知道你的名字吗?

莉莉: 你好! 我叫莉莉。你叫什么名字?

凯文: 我叫凯文。我想你和我们是一个行业, 对吧?

莉莉: 是的。我对你们的产品很感兴趣。我觉得它们挺美的。但我对你们公司不太了解。

凯文: 我公司专门生产毛绒玩具已经20多年。这是我们的公司简介。我想, 你可以通过它对我们的公司和产品进行一番了解。

莉莉: 谢谢。

凯文: 我想你应该知道, 我们很想与贵方建立业务联系。

莉莉: 我们也有这种想法。这是我们公司的联系方式。

凯文: 好的。我们期望能在返回公司以后收到贵方的询盘。

莉莉: 我想我们会发送询盘的。



你还要知道其他的表达

- I'm George, the manager of a toy company.

我叫乔治，是一家玩具公司的经理。

- Nice to meet you.

很高兴见到你。

- I know your company through the Internet, and I know that you are in the market for plush toys. 我从网上得知贵公司，并且知道贵方想要购买毛绒玩具。

in the market for 想要购买

- We have been in this line for three decades.

我们做这一行已经三十年了。

- Our products are popular with many youths and children in many countries. 我们公司的产品深受许多国家青少年和儿童的喜爱。

be popular with 受……欢迎

- Our price is competitive in comparison with those of the same kind in the world.

与世界上的其他同类产品相比，我们的价格很有竞争力。

外贸人员每天都要干什么？

1. 操作外贸搜索软件和免费搜索引擎，寻找新客户。
2. 浏览一些外贸论坛，汲取里面的外贸经验。
3. 与客户交流，除了寻找新客户外，还要维护老客户。
4. 查看客户管理表，注意需要跟进的客户。
5. 回复询盘。
6. 回顾一天的工作，写一个工作报告，整理文件。
7. 客户来访时，接待客户。



你要提前想到对方会怎么说

- You are welcomed to build business relations with us.

很高兴与贵方建立业务联系。

- We only attended domestic exhibitions in the past.

在过去，我们只在国内参展。

in the past 在过去

- Sorry, I've no interest in your products.
抱歉，我对贵方的产品不感兴趣。
- Can you tell me how much your market share is?

能告诉我贵方的市场占有率是多少吗？

market share 市场占有率

- Please send us your product catalogue.
请贵方把产品目录发过来。

开发新客户的途径有很多，除了在展会上认识客户以外，还可以有许多其他途径。

- 1.老客户介绍。
- 2.网络B2B平台。
- 3.免费的网络搜索引擎。



这些单词也要记住

familiar [fə'miljə] adj. 熟悉的

popular ['pɒpjələ] adj. 流行的；受欢迎的

attend [ə'tend] v. 参加；出席

specialize ['speʃəlaɪz] v. 使专门化

decade ['dekeɪd] n. 十年

domestic [də'mestɪk] adj. 国内的

