

玩转商务英语 英语口语

李秀兰 编著

每天10分钟，本书助你从商务小白到职场达人！

涵盖实用的商务口语知识，
教授正确的英语学习方法，塑造地道的英语表达思维



中国纺织出版社

国家一级出版社
全国百佳图书出版单位

玩转商务 英语口语

李秀兰 编著



中国纺织出版社

图书在版编目 (CIP) 数据

玩转商务英语口语 / 李秀兰编著. —北京: 中国
纺织出版社, 2019.7
ISBN 978-7-5180-5943-0

I. ①玩… II. ①李… III. ①商务—英语—口语
IV. ①F7

中国版本图书馆CIP数据核字 (2019) 第024050号

责任编辑: 武洋洋 责任设计: 晏子茹
责任校对: 楼旭红 责任印制: 储志伟

中国纺织出版社出版发行

地址: 北京市朝阳区百子湾东里A407号楼 邮政编码: 100124

销售电话: 010—67004422 传真: 010—87155801

<http://www.c-textilep.com>

E-mail: faxing@c-textilep.com

中国纺织出版社天猫旗舰店

官方微博<http://www.weibo.com/2119887771>

三河市延风印装有限公司印刷 各地新华书店经销

2019年7月第1版第1次印刷

开本: 880×1230 1/32 印张: 7.5

字数: 250千字 定价: 45.00元

凡购本书, 如有缺页、倒页、脱页, 由本社图书营销中心调换

前 言

FOREWORD

对目前很多在的员工或者刚刚步入职场的大学毕业生来说，想要拥有一份不错的工作，不仅需要学历、工作经验和工作能力，还要掌握一门外语。就拿英语为例，掌握商务英语口语非常重要，目前中国的中大型企业对于职工的英语水平是有较高要求的，很多的商务洽谈都与国际接轨。所以能够与国外的客户进行交流，就会比别的求职者或者员工更有优势。想要脱口而出与外国朋友交流，就要系统地学习商务英语口语，掌握丰富的交际素材。

别再让我们经历痛苦艰辛的学习后还只是停留在能读一点、写一点、听一点的“三点”阶段了。拿起此书改变现状，轻轻松松用英语跟老外交流不是梦！要想学好英语口语，只有两条路可以走：一条路属于稳扎稳打，一步一个脚印型，也就是每天都利用一些时间，持续不断地学习；另一条路则属于集中时间和精力“快餐”型，即在短时间内高强度地学习，集中精力突击掌握。不论你选择第一条路还是第二条路，《玩转商务英语口语》都可以满足你的需求——因为你既可以选择每天学习10分钟，也可以选择每天学习多个10分钟的课程，一切都在于你的掌控，真正做到我的地盘我做主！

英语好的衡量标准是什么呢？

英语好其实不在于考试考多少分，也不在于背熟多少单词，而是在于能否在特定的场合，以最正确的表达方式、最适当的惯用口语与老外进行最有效的沟通和最成功的交流。

那怎样才能学好英语口语呢？

要学好英语口语，最基本的就是要有一套好的英语教材，这套教材必须包含3个基本的要素——涵盖最实用的交际口语知识，教授最正确的英语学习方法，塑造最地道的英语表达思维。既要让读者有知识

可学，又要让读者学会正确应用，同时解决“输入”和“输出”的问题，断掉灌输式学习的根源。拒绝只会纸上谈兵，学英语口语更是如此！

本书是给广大英语学习者打造的一套“真正实用的职场人员英语话题大全”，本书分为两大部分：业务往来和商务旅行，全面涵盖老外在商务活动中使用频率最高的话题。

本书诚邀资深外教为每个英文句子进行了朗读配音，只要戴上耳机，随时都能学习英语。请一定仔细模仿外教老师的语音语调。来来回回模仿几遍后，这些声音就会印在你的脑海里。当你遇到适当的职场口语交流场景时，定会滔滔不绝，脱口而出。认真模仿，成功英语口语属于你！

请设想一下：你每天学习一个情景话题，看似很少的内容，但是如果你坚持学下来，然后再回过头看看，你定会惊讶：Wow! I' ve mastered so much!（啊！我已经掌握了这么多！）

编者

2018年10月

目 录

CONTENTS

Part I 业务往来

Establishment of Business Relations 建立业务关系.....	002
Enquiry 询价.....	007
Offer 报价.....	012
Ordering Goods 订货.....	018
Signing a Contract 签订合同.....	024
Packing 包装.....	029
Shipping 装运.....	034
Insurance 保险.....	039
Payment 付款.....	044
Delivery 交货.....	049
Agency 代理.....	054
Commission 佣金.....	059
Taxation 纳税.....	065
Bank Service 银行服务.....	070
Trade Fair 商展.....	075
Advertisements 广告.....	081
Presenting Products 产品介绍.....	086
Quality of the Products 产品质量.....	092
Negotiation on Price 价格谈判.....	097
After-sale Service 售后服务.....	103
Refund & Exchange 售后退换.....	108

Complaints and Claims 投诉与索赔.....	113
Marketing Research 市场调查	118
Tendering & Bidding 招标与投标.....	123
Stocks 股票	128
Joint Venture 合资企业	133

Part II 商务出行

Business Visa 商务签证.....	140
Tourist Visa 旅游签证.....	146
Buying the Ticket 买票.....	151
Time & Date 时间和日期.....	157
Going on Business 商务出行	162
Asking for the Boarding Gate 询问登机口	167
Security Check 安全检查.....	171
Going Through Customs 通过海关	176
Waiting for the Plane 等候登机	181
By Airplane 乘飞机.....	186
Flight Service 机上服务	191
Enquiry About the Jet Lag 询问时差	195
Exchanging the Seat 调换座位	199
Taking a Ship 乘船.....	204
Taking a Train 乘火车	209
Check-in 酒店入住	214
Business Visit 商务拜访.....	219
Business Meeting 商务会议	223
Business Dinner 商务宴请.....	228

Part I

业务往来



Establishment of Business Relations 建立业务关系

1 Daily Dialogue 日常会话

Establishing Business Relations

Robert: We are thinking of **expanding** into the Chinese market. The purpose of my coming here is to inquire about the possibilities of establishing trade relations with your corporation.

Harvey: We have heard much about your company. **We would be very happy to start business relations with you.** What particular kind of products are you interested in?

Robert: We are interested in your silk blouses. I'd like to know something more about them, for example, the price and the sales position.

Harvey: **Here is a catalogue and a price list.** We have many **varieties.** Our goods have met with great favor at home and abroad. They are widely sold in big stores in China and chain stores in other countries as well.

Robert: Great. What about the quality?

Harvey: Absolutely **reliable.** We can assure you that we will supply you with the highest quality goods at a reasonable price. **There are also pamphlets for your reference.**

Robert: Alright. I'll send an e-mail home. **As soon as I receive a definite answer, I'll give you a specified inquiry.**

Harvey: That's OK. We'll then make an offer as soon as possible. **I hope a lot of business will be put through between us.**

建立业务关系

罗伯特：我们正在考虑扩大中国市场。我此行的目的是想了解一下与贵公司建立业务关系的可能性。

哈 维：我们久仰贵公司的大名。我们非常高兴能与你们建立业务关系。你们对哪种产品特别感兴趣？

罗伯特：我们对你方的真丝衬衫很感兴趣。我想了解一下关于该产品的更多信息，比如说，价格和销售情况。

哈 维：这是产品目录和价目表。我们的产品种类繁多。并且在国内外广受欢迎。中国的各大商场和其他国家的连锁店都销售我们的产品。

罗伯特：太好了。产品的质量如何？

哈 维：绝对可靠。我们可以向你们保证，我们将以合理的价格为你们提供最好的产品。这里还有一些小册子供你参考。

罗伯特：很好。我先给总部发个邮件。得到明确的回复后，我会立即向你们发出具体询盘的。

哈 维：好的，到时候我们也会尽快报盘的。我希望我们之间能有大量的业务往来。

Typical Sentences 典型句子


- ✎ We would be very happy to start business relations with you.
我们非常高兴能与你们建立业务关系。
- ✎ Here is a catalogue and a price list.
这是产品目录和价目表。
- ✎ There are also pamphlets for your reference.
这里还有一些小册子供你参考。
- ✎ As soon as I receive a definite answer, I'll give you a specified inquiry.
得到明确的回复后，我会立即向你们发出具体询盘的。
- ✎ I hope a lot of business will be put through between us.
我希望我们之间能有大量的业务往来。


相关句子


1. We're willing to keep our business relationship with you.
我们很乐意同你们保持贸易关系。
2. We specialize in audio-visual products, and we express our desire to trade with you in this line.
我们专门生产视听产品，愿与贵方开展这方面的业务。
3. Thanks to mutual efforts, we have closed several big deals with them.
由于我们共同努力，我们已与他们达成几笔大交易。
4. I'm sure our business dealings will develop quickly and productively.
我们可以肯定我们之间的业务关系发展得既快又富有成效。
5. We are prepared to transact business only on these terms.
我们只准备按这些条件进行贸易。
6. At the present, they don't want to transact negotiation on this matter.
他们目前不想就此问题进行谈判。
7. We hope to expand our business with you.
我们希望扩大与你们的业务。
8. During the past years, we have done a lot of trade with your company.
在过去的几年中，我们与贵公司进行了大量的贸易往来。
9. We would be very happy to start business relations with you.
我非常高兴能与你们建立业务关系。
10. I've already seen some items we'd like to order, although I'd still like to study them a bit further.
我已经看到了一些想订购的产品，但是我还要进一步考虑一下。


Notes 小注

expand [ik'spænd]  扩大


catalogue ['kætəlɒg]  目录


variety [və'raɪəti]  种类

reliable [ri'laɪəbl]  可靠的

desire [di'zaɪə]  渴望

mutual ['mju:tfuəl]  共同的，相互的

transact [træns'ækt]  交易

item ['aɪtəm]  一件商品（或物品）

There are also pamphlets for your reference. 这里还有一些小册子供你参考。
for your reference: 供您参考。reference 常与介词 to 连用，例如：with
reference to your letter: 关于……。这个短语常用在商业信函和公文里，
很少用于口语。

相关词汇

business relation 商业关系	corporation 公司；企业
trade 贸易	product 产品
make a deal 做生意	negotiation 谈判
catalogue 产品目录	price list 价目表
specialize in 专攻，专修	start business 开展交易，做生意
business partner 商业伙伴	double-win 双赢
order 订单，下订单	inquiry 询盘
goods 货物	shipment 装运
international market 国际市场	competition 竞争
export 出口	import 进口
sample 样品	profit 利润
delivery 发货	bargain 讨价还价

2 Cultural Baptism 文化洗礼

美国饮食特点

居家过日子的美国人买的食品都很简单。一袋面包，一罐饮料，一袋胡萝卜，几个洋葱，偶尔也有人买一盘牛肉的。他们极少用调味品，用得最多的是沙拉。

美国的餐馆一般规模不大，都收拾得干干净净，而且食品种类并不多。有人总结美国饭的特点，一是生，牛排带血丝；二是冷，凡是饮料都加冰块；三是甜，这当然是中国人依自己的口味做出的评判，不过倒也切中要害。事实上，美国人吃饭注重的是营养，而不是口味，一般美国人也不大会做饭。

在美国城乡，咖啡店（兼营冰淇淋）、麦当劳快餐店比比皆是，前者恰似中国四川的茶馆，后者很像杭州小吃店。到咖啡店，喝一杯咖啡一美元多，吃一份冰淇淋二三美元，边吃边聊，十分惬意。美国的冰淇淋堪称一绝，有各式各样的，上面还撒满了脆香的果仁，十分好吃。麦当劳店更是别具一格：远远望去，不论何时何地的“麦当劳”店都有三面旗子在显眼处飘扬，一是美国国旗，一是州旗，一是店旗。不论哪儿的麦当劳店都生意兴隆，一份三明治或热狗，一袋土豆条或爆米花，一杯饮料，加起来才3.99美元（美国商品标价都这样，以零点九九结尾，绝不凑整数，这说明美国商人的精明），何况饮料喝完了再添可不付钱。更有趣的是暑假期间，店里都是雇用一群十二三岁的女学生，那满脸稚气认真干活的神态，令人喜爱。若遇到假日，顾客较多，这帮女孩身着制服，头戴运动帽，还戴上一副耳机外加一只小话筒，不时地操作与联络，那认真的劲头好像军队总司令在指挥一场战斗。

Enquiry 询价

1 Daily Dialogue 日常会话

Enquiry

Abigail: We have a **steady** demand for high-class goods of gloves, especially in the white colors.

Jenny: Thank you for your interest in our products.

Abigail: **Do you have any price lists and an illustrated catalogue?**

Jenny: Yes, here are our catalogue and the current price list.

Abigail: Thank you.

Jenny: You can see the material is **superior** and with all the latest styles. We trust that you will agree that our products and price **appeal** to the most selective buyer.

Abigail: **Would you please quote us price on CIF basis and send us details of your gloves including size, colors and so on?**

Jenny: **We will quote our rock-bottom price.**

Abigail: **Please do not fail to mention in your offer the quantity available.**

Jenny: We also allow a proper **discount** according to the quantity order.

Abigail: OK, **your early reply will be highly appreciated.**

Jenny: Thank you again for your interest in our products.

询价

阿比盖尔：我们对高品质手套有稳定的需求，特别是白色的。

珍妮：谢谢您对我们的产品感兴趣。

阿比盖尔：你们有价目单和有图示的商品目录吗？

珍 尼：有啊，这些是我们的目录和现行的价格表。

阿比盖尔：谢谢。

珍 尼：您可以看到材料都是优质的，样式也很新颖。我们相信您一定同意我们的产品和价格能吸引最挑剔的买主。

阿比盖尔：请报 CIF 价，并给我们寄一份手套详细介绍，包括尺码、颜色等。

珍 尼：我们将给您报最优惠的价格。

阿比盖尔：报盘时请说明可供数量。

珍 尼：根据您订货的数量，我们会给予一定的折扣。

阿比盖尔：好的，请尽早回复，我们将不胜感激。

珍 尼：再一次感谢您对我们产品的关注。

Typical Sentences 典型句子

- 👉 Do you have any price lists and an illustrated catalogue?
你们有价目单和有图示的商品目录吗？
- 👉 Would you please quote us price on CIF basis and send us details of your gloves including size, colors and so on?
请报 CIF 价，并给我们寄一份手套详细介绍，包括尺码、颜色等。
- 👉 We will quote our rock-bottom price.
我们将给您报最优惠的价格。
- 👉 Please do not fail to mention in your offer the quantity available.
报盘时请说明可供数量。
- 👉 Your early reply will be highly appreciated.
请尽早回复，我们将不胜感激。

相关句子

1. What's the unit price for this kind of items?

这种产品的单价是多少？