

30天就能轻松掌控各种商务会谈

跟老外一起上班，谈生意

# 30天速成 商务英语口语

曾敏 / 编著



只需 30 天，表达不怯场，商务口语更地道



赠送音频

- 涵盖商务口语的常用基本会话，轻松搞定。
- 六大学习步骤，循序渐进英语口语脱口而出。

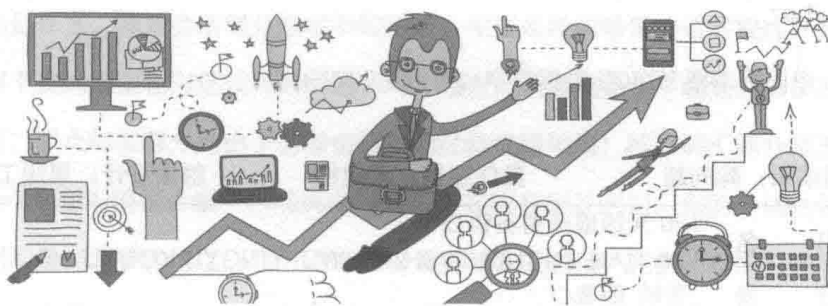
每个主题内容情景会话范例，迅速掌握，无压力就上手。



中国水利水电出版社  
www.waterpub.com.cn

# 30 天速成 商务英语口语

曾敏 / 编著



中国水利水电出版社  
www.waterpub.com.cn

· 北京 ·

## 内 容 提 要

本书全部来自于工作实践总结，以商务背景知识点导入，从商务基础词汇，到常用基本用语，到实战情景对话，从点线面到立体，到形象的商务场合实践沟通和交流，循序渐进，从入门到高手，将商务英语一网打尽。本书实战性强，直观易懂，讲解清晰，适合想要涉足跨境商务的个人、创业者、中小企业、大企业及从事跨境电商，但想要进一步拓展销售渠道的广大商家阅读学习。

本书配专业外教录音，读者可扫描封面前勒口二维码在线获取听力资源。

### 图书在版编目(CIP)数据

30天速成商务英语口语 / 曾敏编著. — 北京: 中国水利水电出版社, 2019. 4  
ISBN 978-7-5170-7349-9

I. ①3… II. ①曾… III. ①商务—英语—口语  
IV. ①F7

中国版本图书馆CIP数据核字(2019)第007256号

策划编辑: 鞠向超

责任编辑: 邓建梅

封面设计: 思源工坊

书 名	30 天速成商务英语口语 30 TIAN SUCHENG SHANGWU YINGYU KOUYU
作 者	曾敏 编著
出版发行	中国水利水电出版社 (北京市海淀区玉渊潭南路 1 号 D 座 100038) 网址: www.waterpub.com.cn E-mail: mchannel@263.net (万水) sales@waterpub.com.cn
经 售	电话: (010) 68367658 (营销中心)、82562819 (万水) 全国各地新华书店和相关出版物销售网点
排 版	北京万水电子信息有限公司
印 刷	三河市铭浩彩色印装有限公司
规 格	148mm×210mm 32 开本 5.75 印张 200 千字
版 次	2019 年 4 月第 1 版 2019 年 4 月第 1 次印刷
印 数	0001—5000 册
定 价	36.00 元

凡购买我社图书，如有缺页、倒页、脱页的，本社营销中心负责调换  
版权所有·侵权必究

## 内容简介

本书针对中国英语口语学习者编写了30个商务活动中的常用情景，力求让读者在30天内快速有效地提升自己的商务英语口语水平。只要你能坚持每天学习一个主题对话，30天后你的商务洽谈能力肯定会有很大的提升。本书注重实用性，学习内容贴近实际商务洽谈中的各种场景，会让读者在潜移默化中提升自己的商务口语交际沟通能力。



# 前言

随着世界各国之间的贸易往来日益频繁，英语在国际经济交流中的关键作用日益凸显，不管是对于英语学习者日后的工作，还是对于大多数从事经贸活动的各界人士，能说一口流利的商务英语口语已经非常重要。

本书针对国内英语学习者商务英语口语能力相对较弱的特点，选择了30个日常国际贸易交际中的情景话题，力求让读者在30天内快速有效地提升自己的商务英语口语水平。本书每个主题分为6个部分，分别是：内容简介、情景会话、重点句型、核心词汇、即学即用和专业背景补遗。

内容简介这部分主要对情景话题作简单的介绍，让读者明白此话题讲的是什么。情景会话部分是本书的重点，主要是经典情景会话的提炼，其中有丰富的句型和沟通技巧的表达，对大幅提高读者英语水平起到很重要的作用；重点句型部分列出了情景会话中的经典常用句型；核心词汇部分精选了4-7个在本情景话题中出现的高频词汇，并附有相关例句，有助于读者积累词汇量。即学即用这一环节则是让读者更好地巩固和扩充相关知识，最后的专业背景补遗环节，是有关该话题的一些实用性的介绍，有助于读者开阔眼界，积累背景知识。

只要你能坚持每天学习一个主题的英语对话，日积月累，30天过后你的英语口语水平肯定会有大的提升。本书在注重实用性的同时，增添了很多趣味内容，有利于读者在快乐中学习，在潜移默化中提升自己的英语口语能力。

# 目 录

## C o n t e n t s

### 前言

- Day 01* 建立贸易联系  
Establishing trade relations .....1
- Day 02* 报盘与还盘  
Offer and counter-offer .....8
- Day 03* 价格与折扣  
Price and discount .....14
- Day 04* 质量  
Quality .....20
- Day 05* 订货与付款  
Ordering and payment .....26
- Day 06* 保险与索赔  
Insurance and claim .....32
- Day 07* 包装与运输  
Packaging and transportation .....38
- Day 08* 接待国外客户  
Receiving foreign customers .....44
- Day 09* 参观工厂  
Factory tour .....50

- Day 10* **产品介绍与推销**  
Product introduction and promotion .....56
- Day 11* **拜访客户**  
Visiting customers .....63
- Day 12* **会面**  
Appointment .....69
- Day 13* **商务应酬**  
Business entertainment .....74
- Day 14* **营销活动**  
Marketing activities .....80
- Day 15* **会前准备**  
Meeting preparation .....87
- Day 16* **会议开始**  
The beginning of the meeting .....92
- Day 17* **会议流程**  
Meeting procedure .....98
- Day 18* **发表意见**  
Expressing comments .....104
- Day 19* **会议总结**  
Conference summary .....110
- Day 20* **会议结束**  
Ending of Meeting .....115

- Day 21* **商务纠纷**  
Commercial dispute.....120
- Day 22* **技术转让**  
Technology transfer .....126
- Day 23* **招标与投标**  
Bid and tender .....132
- Day 24* **价格谈判**  
Price negotiation .....138
- Day 25* **代理权协商**  
Agency agreement .....144
- Day 26* **合约洽谈**  
Contract negotiation .....150
- Day 27* **签订合同**  
Signing a contract .....156
- Day 28* **国际商务**  
International business .....161
- Day 29* **国际商务合同**  
International business contract .....167
- Day 30* **国际仲裁**  
International arbitration .....173

## 建立贸易联系

### Establishing trade relations

建立业务关系，实际上就是确定贸易对象。贸易对象选择得合适与否，决定着贸易的成败。在一般情况下，双方通过各自的介绍或第三方的介绍，先了解清楚对方的资金信用、经营能力和业务范围等重要信息，然后再进行实质性的业务商讨。贸易双方只有在相互了解、彼此信赖的基础上，才能进行积极地合作，并使双方贸易活动得以顺利的开展。下面我们一同去了解在建立贸易联系时如何用英语与人交流吧。



#### 情景会话 Situational Dialogue

J=John=约翰 K=Kane=凯恩

- J: Because of the rapid development of our business in Asia, we think it's necessary to open branches in China and other Asian Countries.
- K: We've often expressed our interest in investing in China. We have been working on expanding our scope of cooperation with China.
- J: What do you think China's best investment value is?
- K: Their abundant resources and stable policy provide foreigners with the advantages to invest here. And we can't ignore China's tremendous consumer market.
- J: So, how do we contact with Chinese enterprises to establish trade relations?
- K: I think first of all we should attach great importance to the difference between eastern and western cultures, otherwise our cooperation will probably fail.
- J: Cultural identity is certainly important.



- K: Of course. There is no doubt that the choice in cultural identity leads to behavior conflicts and custom friction among different ethnics.
- J: We must make full preparations before we open a new market in China.
- K: You're right.

### 参考译文

约翰：鉴于在亚洲地区业务的迅速发展，我们认为有必要在中国及其他亚洲地区设立分公司。

凯恩：我们一直对在中国投资很感兴趣，并且我们一直努力设法扩大与中国的合作范围。

约翰：你认为中国最具有投资价值的是什么？

凯恩：他们丰富的资源以及稳定的政策，为外商投资提供了有利条件。同时我们也不能忽略中国巨大的消费市场。

约翰：那么，我们应该如何与中国企业建立贸易联系呢？

凯恩：我觉得首先要关注东西方文化的差异，否则合作很可能会失败。

约翰：文化认同确实很重要。

凯恩：毋庸置疑，文化认同上的选择会导致不同民族之间的行为冲突和习俗摩擦。

约翰：我们在开辟中国这个新市场之前一定要做好充分的准备工作。

凯恩：说得对。

## 重点句型 Important Sentences

- 1 because of... 由于……
- 2 It's necessary to... ……很有必要。
- 3 We've often expressed our interest in...  
我们一直对在……很感兴趣。
- 4 I think the difference between...and...is...  
我认为……与……的区别是……
- 5 There is no doubt that... ……是毫无疑问的。



## 核心词汇 Key Words

**01 trade** [treɪd] *n.* 贸易; 交易 *v.* 交易

**foreign trade** 外贸; 对外贸易

**international trade** 国际贸易

**trade in** 买卖; 抵价购物

**trade something for something** 用某物换某物

**trade off** 权衡; 卖掉; 交替使用; 交替换位

**trade for** 以……换得; 贸易交换

### 参考例句

More and more private enterprises have registered for foreign trade rights, which is a good sign for the province.

越来越多的私营企业注册了外贸经营权, 对该省来说这是一个好迹象。

**02 international** [ɪntə'næʃənəl] *adj.* 国际的; 世界的

**international market** 国际市场

**international standard** 国际标准

**international cooperation** 国际合作

**international society** 国际社会

**international conference** 国际会议

**international brand** 国际品牌

**参考例句**

The two leaders expressed concern that high oil prices, international trade imbalances and barriers to trade could harm economic growth. 两位领导人都表现出了对高石油价格、国际贸易不平衡及贸易壁垒可能对经济增长带来损害的担忧。

**03 culture** ['kʌltʃə] *n.* 文化

**traditional culture** 传统文化

**corporate culture** 企业文化; 公司文化

**enterprise culture** 企业文化

**human culture** 人类文化; 人类文明

**culture industry** 文化产业; 文化工业

**mass culture** 大众文化

**pop culture** 流行文化; 通俗文化; 波普文化

**参考例句**

It is of vital importance that we respect diversity of civilizations and culture difference.

我们尊重文明多样性和文化差异是非常重要的。

**04 potential** [pə'tenʃəl] *adj.* 潜在的

**development potential** 发展潜力; 发展前景

**potential market** 潜在市场

**potential value** 潜在价值

**potential demand** 潜在需要

**potential impact** 潜在影响

**参考例句**

Instead of lobbying against mobile money, banks should see it as an exciting chance to exploit telecoms firms' vast retail networks and

powerful brands to reach potential customers.

银行不能够游说（大众）反对货币流动，而应该把流动货币看成是凭借电信公司广大的零售网点和强大的品牌效应来争取潜在客户的一大良机。

**05 prospect** ['prɒspekt] *n.* 前景 *v.* 勘探，找矿

**prospect for** 勘探

**market prospect** 市场前景

**bright prospect** 光明的前景；辉煌的前程

**in prospect** 展望；在期望中；可以预料到

**at the prospect of** 期待着（想到要）

**in prospect of** 期待；有希望；可以预料到

**参考例句**

I would like to engage in the trade sector, but I do not know how the domestic and international trade prospects?

我想从事贸易行业相关工作，但不知道现在国内及国际贸易前景如何？

**06 commerce** ['kɒmɜ:s] *n.* 商业

**industry and commerce** 工商业

**electronic commerce** 电子商务

**collaborative commerce** 协同商务

**commerce clause** 商业条款；贸易条款

**参考例句**

The European Chamber of Commerce has warned that such measures may well lead to nothing but "shortages" and "hoarding".

欧洲商会警告这种措施只能导致“短缺”与“囤积”。

**07 term** [tɜ:m] *n.* 期限；条款

**in terms** 明确地；毫不含糊地

**long term** 长期

**short term** 短期

**in term of** 依据; 按照; 在……方面

**in the short term** 从短期来看; 就眼前来说

**in the long term** 从长远来看

**term of payment** 付款条件; 付款方式; 付款期限

### 参考例句

We are in the hope of establishing long-term business relations with you and you may expect our supplemental big orders provided that we are satisfied with the first one.

我方希望能与贵方建立长期的业务关系, 如果第一次试订能令我方感到满意, 贵方可望收到数量更大的追加订单。

### 即学即用

L=Li Ming= 李明     J=John= 约翰

L: I think this is your first visit to our company.

我想这是您第一次来我们公司访问。

J: Yes, also my first visit to your country. I've been looking forward to visiting China for a long time and now I'm lucky to have the chance to do so.

是的, 也是第一次来你们国家。很久以来, 我都很想来中国看看, 现在我很幸运有了这么一个机会。

L: I'm glad to hear that.

您这么说, 我感到很高兴。

J: I think you must know something about our company. We've been importing arts and crafts for many years. The purpose of my coming here is to do business with you.

我想您对我们公司一定有所了解。我公司进口工艺品已有多多年。我这次来的目的是想和你们开展业务往来。

L: I can assure you of our best intentions and closest cooperation. We're always willing to develop trade with friends from all over

the world.

请相信我们一定会竭尽全力密切合作的。我们一向愿意和世界各国朋友开展贸易往来。

J: That's great I hope we can cooperate happily.

太好了，希望我们能合作愉快。

## 专业背景补遗

### 建立客户关系的途径

1. 自我介绍。通过查阅国外出版的企业名录、报纸杂志的广告、以函电或发送资料的方式，自我介绍建立关系。
2. 请国外银行介绍客户。
3. 请国内外的贸易促进机构或友好协会介绍关系。
4. 请我驻外使馆商务处或外国驻华使馆介绍合作对象。
5. 通过参加国内外展览会、交易会建立关系。这类活动的优点是能和客户直接见面，联系的范围广。
6. 利用国内外的专业咨询公司介绍客户。国内外都有许多专业咨询公司接受委托代办介绍客户，他们的业务关系中有许多具有一定影响、专业经验和能力的各种类型的客户，请他们介绍客户，一般效果较好。
7. 利用电子商务网站获取客户信息。

## 报盘与还盘

### Offer and counter-offer

交易磋商是双方为买卖商品，对交易的各项条件进行协商以达成交易的过程。交易磋商的程序可概括为：询盘、报盘、还盘和接受。其中，报盘和还盘是两个基本环节。报盘分为实盘和虚盘。实盘包括明确肯定的交易条件，如商品名称、规格、数量、价格、支付方式等，并规定有效日期，而且一旦被接受，报盘人就不能撤回；虚盘则不受报盘内容的约束，也不作任何承诺。还盘是受盘人不同意或者不完全同意报盘中的内容或条款而提出自己的意见和条件。下面让我们一同去了解在报盘与还盘中如何用英语与人交流吧。



#### 情景会话 Situational Dialogue

J=John=约翰 K=Kane=凯恩

- J: Good morning, Kane. When can we work out a deal?
- K: Good morning, John. Let's begin now in order to fix the price down earlier.
- J: OK. This time our company intends to purchase 100 tons of coffee. Can you tell me the FOB price now?
- K: Recently, coffee has a good market, and futures' prices are still rising. I can give you the FOB London, 230 cents per pound just received this morning.
- J: Oh my God, why price has gone up so rapidly? If it goes on continuously we will really close. The price is negotiable?
- K: My friend, tomorrow you will find that today's prices are not high. All right, you can choose Liverpool CIF, it will be preferential.

- J: OK, thank you for your advice. When I go back, I'll give an official offer so that we can sign the contract as soon as possible.
- K: No problem. We are looking forward to your quotation, and we will give you reply immediately.

### 参考译文

- 约翰: 早上好, 凯恩。我们什么时候起草协议呢?
- 凯恩: 早上好, 约翰。我们现在就开始吧, 争取能早些把价格定下来。
- 约翰: 好的。这次我们公司准备购进100吨咖啡。能告诉我现在的离岸价格是多少吗?
- 凯恩: 最近咖啡的行情不错, 期货价格一直在上涨。我可以给你今天早上刚收到的伦敦港的离岸价, 每磅230美分。
- 约翰: 天哪, 怎么价格上涨得那么快? 再这样下去, 我们真的要关门大吉了。这个价格还有商量的余地吗?
- 凯恩: 我的朋友, 你明天就会发现, 今天的价格不算高了。这样吧, 你可以选择利物浦港口的到岸价, 这会优惠一些。
- 约翰: 好吧, 谢谢你的建议, 我回去让公司提出正式报价, 这样我们尽快签署合同。
- 凯恩: 没问题, 期待着贵公司的报价, 而且我们会在第一时间答复你们的。

### 重点句型 Important Sentences

- |  |              |
|--|--------------|
| 1 I be going to...                         | 将要……         |
| 2 Can you tell me what is now the...price? | 你能告诉我……的价格吗? |
| 3 Thank you for your advice.               | 非常感谢你的建议。    |
| 4 make an offer to...                      | 努力做……        |