

图书在版编目 (悦限孕) 数据

商务英语一本通 轶李洪涛 赵修臣编著 援—北京 :
中国宇航出版社 圆田田田
陈旱苑京惠京源京原京圆

I 援经援经 援李援援 赵援援 II 援商业经营—英语
IV 援猿

中国版本图书馆 悦限孕数据核字 (圆田田) 第 园猿猿号

出 版

发 行 中国宇航出版社

社 址 北京市和平里滨河路 员号 邮编 员田田猿

经 销 新华书店

发行部 (园园) 远猿猿猿源 (园园) 远猿猿猿猿 (传真)

读 者 北京市阜成路 愿号 邮编 :员田田猿

服务部 (园园) 远猿猿猿猿 (园园) 远猿猿猿源 (传真)

承 印 北京科技印刷厂

版 次 圆田田年 员月第 员版 圆田田年 员月第 员次印刷

规 格 苑猿伊员猿 开本 员猿圆

印 张 员圆猿 字数 圆猿千

印 数 员~ 猿田册

书 号 陈旱苑京惠京源京原京圆

定 价 员猿圆元

本书如有印装质量问题可与发行部调换

内 容 简 介

本书共分为 远个部分 :第一部分是前期准备 ,包括市场调研、进行资信调查、建立业务关系和合同等四个单元 ;第二部分为实务操作部分 ,这是商贸活动的主体部分 :分为询价、报价、价格、订货、装运、交货、支付、保险、索赔与理赔 ;同时这部分内容也是该书的核心部分。第三部分为营销手段 ,分为广告、促销、代理三个单元 ;第四部分为商务管理部分 ,分为组织创立、合资企业、财务管理、人力资源管理、经营管理、营销管理等五个单元 ;第五部分为经商法律部分 ,旨在帮助读者了解一些基本的经商法律及规则 ;分为游戏规则、反对不正当竞争、专利与商标等单元。这是外贸商务活动的基本的法律依据。

此外在第六部分设有电子商务、职业素质和售后服务三个单元。这些知识对商务活动都有很大帮助。

本书编委会

安烈	曹正雨	陈廉	程桂侠
李洁	李红	李爱真	李洪伟
李子强	刘同冈	那明	齐齐
王兴华	余淼	姚青	尹大卫

||||◆||||◆||||◆||||◆||||◆||||◆||||◆||||

商业英语要求的重点在于精、简、明。因此,本书编写紧扣这一主题。全书共分 12 章,每一章分为若干单元,每单元又分为 4 个部分: 课文、生词、练习和参考译文。具体说,本书有以下特点:

图叙述方法简练实用。通过 缘个部分把繁杂实务内容系统化、简单化,使读者轻轻松松就能掌握经商的程序及技巧,做起生意来,格外得心应手。

本书编写过程中,参考了《商务英语》(教材)、《工商管理》(教材)等相关文献资料,在此一并表示感谢。

编者



目 录

||◆|||◆|||◆|||◆|||◆|||◆|||◆||

Part	The Preliminary Work	前期准备	(员)
☐	业务员到客户处进行市场调研	(员)	
☐	业务员对客户信息进行资信调查	(员)	
☐	业务员与客户建立业务关系	(圆猿)	
☐	业务员与客户签订合同	(猿猿)	
Part	The Trade Practices	实务操作	(远)
☐	业务员询价	(远)	
☐	业务员报价	(苑怨)	
☐	业务员价格	(怨)	
☐	业务员打货	(员园)	
☐	业务员装运	(员园)	
☐	业务员交货	(员源)	
☐	业务员支付	(员缘)	
☐	业务员保险	(员苑)	
☐	业务员索赔与理赔	(员源)	
Part	The Marketing Measures	营销手段.....	(员远)
☐	业务员广告	(员远)	
☐	业务员促销	(员愿)	
☐	业务员代理	(圆猿)	
Part	Business Management	商务管理	(员源)
☐	业务员组织的创立	(员源)	



□	商务英语初级综合企业	(四缘)
□	商务英语初级财务管理	(四缘)
□	商务英语初级人力资源管理	(四缘)
□	商务英语初级经营管理	(四缘)
□	商务英语初级营销管理	(四缘)

Part 缘 The Laws on Business 经商法律

□	商务英语初级游戏规则	(四缘)
□	商务英语初级反对不正当竞争	(四缘)
□	商务英语初级专利与商标	(四缘)

Part 远 Other Knowledge 其他知识

□	商务英语初级电子商务	(猿缘)
□	商务英语初级职业素质 ...	(猿缘)
□	商务英语初级售后服务	(猿原)



Part 1 Preliminary Work

◆◆◆◆◆ 前期准备

Unit 员 Market Research
市场调研



Useful Sentences

员 增 公 司 总 裁 伦 纳 尔 先 生 让 我 介 绍 一 下 市 场 营 销 部 对 我 们 计 划 进 入 东 欧 市 场 的 看 法。



我想用一系列数据支持我的论点。

我们还在依赖几个老牌子。

高价商品的销售受打击最大。

我们主要的财务指标都不错。

公司在相当长的时间里处于亏损状态。

去年公司的销售额正好达标。

去年公司采用了一套新的成本控制系统。

日本公司的倾销战略使我们的销售额严重受损。

出口额一直占我们销售额的 80% 以上。

我们处于一个成熟的市场, 在这里, 如果你想提高市场份额, 就必须竞争。

我们对廉价进口货很担心。

我们大约占有英国肥皂市场 15% 的份额。



原 藻 葬 藻 糠 蓬 藻 皂 藻 早 憎 躁 葬 粵 藻 糟 糟 造
來 卑 援

我们正在考虑和一家美国化学公司合并。

[illegible]

我的公司专营商用地产的买卖。

在开始阶段 地区经理作这种调研。

你们经常进行市场研究吗？

市场研究的目的之一就是了解这项产品是否有市场。

大家都知道，缘年来我们的市场发生了一些重要变化。

应该把市场研究和销售调查看成两种不同的职能。

 Dialogue A

[illegible]

月：附、澤、藥、醫、察、病、醫、謀、世、嗣、歲、撰、月、思、拜、明、難、莊、藥、道、寒、藥、緊、澤
遭、藥、世、後、萬、豐、利、藥、桂、南、弟、順、藥、惜、贈、奉、恩、榮、壯、壯、藥、重、寶、城



远月总销售额

员猿员圆美元

这个月的人员相对稳定没有意外的请假或旷工。

进口商品造成的竞争压力

第三类商品的销售额表明 ,我们公司仍然面临许多百货公司进口商品的强烈竞争 ,尤其是从新加坡的 粤粤时装公司和香港的日出泳装公司进口的商品给我们造成了很大的压力 ,这两家公司都由我国的太平洋分销公司代理。

进口商品之所以能成功销售 ,有以下三方面的因素 :

员大幅度地减让价格 ,以便在国际市场站稳脚跟。比如 ,实际零售价为 圆圆美元的日出泳装公司泳装批发价仅为 苑美元 ,我们公司同等泳装的批发价为 员圆美元。我们认为日出泳装公司只是把这当成暂时的促销手段而已。

圆太平洋分销公司的积极代理。据我们公司直销代表的口头调查 ,太平洋分销公司每星期就要造访主要客户一次 ,而我们却要 员天。太平洋分销公司还向销售代表提供各种各样的小礼品 ,上面都有太平洋分销公司的标志。

猿太平洋分销公司的奖励方案。附函谨附的是太平洋分销公司向百货公司采购人员散发的“亚洲之旅”奖励方案。虽然他们的购买量不大 ,但这提高了那些公司购买其商品的兴趣。

迄今为止 ,太平洋分销公司的进口商品除单件套成人女装外都还没有能竞争过我们。因为那些进口商品的颜色、式样或布料对美国消费者没有什么吸引力。

建议 :

员鼓励我们的直销代表多多造访主要客户。

圆考虑降低我们的单件套成人女装价格。

猿制定与进口商品竞争的计划。



附：销售部经理伦纳德·玛丽
撰写人：李为国
日期：1995年 9月 10日
主题：北京分公司的销售情况调查

◇ 案例参考译文

接收人：销售部经理伦纳德·玛丽

撰写人：李为国

日期：1995年 9月 10日

主题：北京分公司的销售情况调查

北京分公司的销售情况不容乐观，您对此感到不满和担忧，并指令我调查销售下降的原因，尽可能提出合理化的建议。为此，我去采访了分公司以及当地的许多主要客户，以下是我调查的结果：

①北京的主要客户有的已转产，有的已迁往外地。

②有的客户正在考虑迁往新建的地区，如廊坊。政府特别鼓励企业迁往这些开发区。

③分公司没有最新通信地址，无法向仍有业务往来的客户和有可能成为我们客户的新迁入者邮寄广告传单。

④我采访过的客户对我们目前提供的老式设备不感兴趣，他们感兴趣的是更先进的通信系统。

因此，我建议北京分公司指定一名流动销售员，专门负责中国北方地区的销售工作，与迁往新址的老客户取得联系，弄清最新的通信地址，建立最新的通讯录，并与分公司销售部门协作，在北方开发新客户。

另外，我建议向客户提供我们最新的交互式通信设备，因为市场对此的需求在不断增加。