

# GIAO TIẾP Tiếng Anh

CHO TRIỂN LÃM  
& HỘI NGHỊ

A N D R E W T H O M A S

ENGLISH  
for Exhibitions  
& Conventions



[HOCTIENGANH.INFO](http://HOCTIENGANH.INFO)



NHÀ XUẤT BẢN HỒNG ĐỨC

**GIAO TIẾP  
TIẾNG ANH CHO  
TRIỂN LÃM & HỘI NGHỊ**

[HOCTIENGANH.INFO](https://hoctienganh.info)

ANDREW THOMAS

KÈM ĐĨA MP3

# **GIAO TIẾP TIẾNG ANH CHO TRIỂN LÃM & HỘI NGHỊ**

## **English for exhibitions & conventions**

*Biên dịch: HĐ Group*

**HOCTIENGANH.INFO**

**NHÀ XUẤT BẢN HỒNG ĐỨC**

## LỜI NÓI ĐẦU

Tiếng Anh là một ngôn ngữ mang tính quốc tế, đã trở thành công cụ không thể thiếu trong hoạt động giao tiếp xã hội của nhân dân trên toàn thế giới, điều quan trọng khi vận dụng tiếng Anh trong quá trình giao tiếp là nắm vững khẩu ngữ tiếng Anh. Tuy nhiên, do sự khác biệt rất lớn giữa nền văn hoá Việt Nam - phương Tây và bối cảnh xã hội, để nắm vững và vận dụng thông thạo khẩu ngữ tiếng Anh đòi hỏi phải có sự tích luỹ lâu dài và huấn luyện chuyên môn, đồng thời thông qua những phương pháp hữu hiệu, như học tập qua giáo trình và sách tham khảo.

Vì vậy, chúng tôi đã tập trung biên soạn loạt sách luyện khẩu ngữ tiếng Anh, nhằm giúp bạn đọc đã có khả năng đọc tiếng Anh chỉ trong một thời gian ngắn có thể nâng cao được khả năng khẩu ngữ và khả năng giao tiếp tiếng Anh.

Cuốn sách này viết cho những người tham gia triển lãm hay hội nghị, các bài đều có nội dung liên quan, theo thứ tự nhất định. Tuy nhiên bạn có thể học riêng, tìm những phần mình cần học trước theo mục lục. Mỗi bài đều có hội thoại mẫu, chú thích, từ vựng giúp học tập hiệu quả hơn.

## **GIAO TIẾP TIẾNG ANH CHO TRIỂN LÃM & HỘI NGHỊ**

Cuốn sách chắc không tránh khỏi thiếu sót, rất mong bạn đọc góp ý để lần tái bản được hoàn thiện hơn.

UNIT 1

BÀI 1

INVITATION

LỜI MỜI

**I - SITUATIONAL DIALOGUE - HỘI THOẠI TÌNH HUỐNG**

**Dialogue 1**

A: Mr. Martin

B: Ms. Maria

A: Hello, Ms. Maria. This is Martin speaking.

A: Chào cô Maria. Martin đang nói đây.

B: How are you? Mr. Martin.

B: Anh có khoẻ không? Anh Martin.

I haven't seen you for ages!

Lâu rồi tôi không gặp anh.

A: How has your company been going?

A: Công ty của cô làm ăn thế nào rồi?

B: Pretty well. We're expecting to extend our business.

B: Rất tốt. Chúng tôi đang mong mở rộng công việc kinh doanh của mình.

A: Great! I'm calling to tell you that we would like to invite you to visit our annual hi-tech exposition.

A: Thật tuyệt! Tôi gọi điện để nói với cô rằng chúng tôi muốn mời cô tới thăm cuộc triển lãm công nghệ cao diễn ra hàng năm của chúng tôi.

## GIAO TIẾP TIẾNG ANH CHO TRIỂN LÃM & HỘI NGHỊ

**B:** I have an idea of joining it.

What's new this time?

**A:** As you know, every time we have certain new products and no exception this year. Some newly developed visual-audio products will be shown.

**B:** We would like to present our new products, too.

**A:** You are warmly welcomed. I'm going to send you the schedule, application form, expenditures, certain services provided during the period of the exposition.

**B:** I appreciate that.

**A:** By the way, I suggest you that you should provide the brief introduction of your

**B:** Tôi có ý định tham gia cuộc triển lãm đó.

Lần này có gì mới không?

**A:** Như cô biết đấy, mỗi lần tổ chức, chúng tôi chắc chắn có những sản phẩm mới và năm nay cũng không ngoại lệ. Một vài sản phẩm nghe nhìn mới phát triển sẽ được trưng bày.

**B:** Chúng tôi cũng muốn đưa ra những sản phẩm mới của chúng tôi.

**A:** Cô luôn được chào đón nồng nhiệt. Tôi sẽ gửi cho cô chương trình, mẫu đơn xin tham gia, các phí tổn, các dịch vụ được cung cấp trong suốt thời gian triển lãm.

**B:** Tôi đánh giá cao điều đó.

**A:** Nhân tiện, tôi đề nghị với cô rằng cô nên cung cấp bản tóm tắt về sự giới thiệu của công ty cô và

company and the main products written in Vietnamese and English to the Organizing Committee because they will publish one exhibitors and their products with the link of the website at the same time.

**B:** No problem. We will contact you very soon.

**A:** Great! You will receive the information I mentioned previously by fax promptly. Keep in touch.

**B:** Thank you. See you.

**A:** My pleasure. See you.

các sản phẩm chính được viết bằng tiếng Việt và tiếng Anh tới Ban Tổ chức bởi vì họ sẽ công bố hăng tham gia triển lãm và các sản phẩm của họ với đường truyền của trang web cùng một lúc.

**B:** Không vấn đề gì. Chúng tôi sẽ liên lạc với anh sớm nhất.

**A:** Rất tốt! Cô sẽ nhận được thông tin tôi vừa đề cập bằng bản fax ngay. Hãy giữ liên lạc nhé.

**B:** Cảm ơn anh. Hẹn gặp lại.

**A:** Rất hân hạnh. Hẹn gặp lại.

## **Dialogue 2**

**S:** Mr. Smith **Z:** Mr. Zhang

**Z:** Good morning, Mr. Smith.

**Z:** Chào buổi sáng, ông Smith.



## GIAO TIẾP TIẾNG ANH CHO TRIỂN LÃM & HỘI NGHỊ

S: Good morning, Mr. Zhang.

Z: Our exposition is going to *be held annually* this autumn. You're welcome to participate *as usual*.

S: *Thank you for remembering me.* I would surely go.

Z: We are going to prepare a guest card for you.

S: Fine. Thank you.

Z: You will need to *fill out the Application Form* and Agreement with official stamp and *submit* it by mail or fax *to the Organizing Committee.* *As for* detail information, please *search our website.*

S: Very good.

Z: After receiving the Application Form, we will help *reserve* the

S: Chào ông, Zhang.

Z: Cuộc triển lãm hàng năm của chúng tôi sẽ diễn ra vào mùa thu này. Ông vui lòng tham gia như thường lệ chứ.

S: Cảm ơn vì đã nhớ đến tôi. Tôi chắc chắn sẽ đi.

Z: Chúng tôi sẽ chuẩn bị thẻ khách mời cho ông.

S: Vâng. Cảm ơn ông.

Z: Ông sẽ cần phải điền vào mẫu đơn tham gia và Hợp đồng có dấu chính thức và gửi nó qua thư điện tử hoặc bản fax tới Ban tổ chức. Về các thông tin chi tiết, làm ơn tìm kiếm trên trang web của chúng tôi.

S: Rất hay.

Z: Sau khi nhận mẫu đơn tham gia, chúng tôi sẽ giúp đăng ký chỗ.

*booth.*

**S:** Fine, I will try to fill out the form and pay 50% as *deposit* of the total *booth rental*.

**Z:** Regarding the hotel and transportation, we will help order and arrange cars to *pick you up* at the airport.

**S:** You are very *considerate*. Wonderful!

**Z:** Thank you. Welcome to Vietnam again.

**S:** *See you then.*

**S:** Tốt thôi, tôi sẽ cố gắng điền vào đơn và trả 50% tiền đặt cọc cho tổng số tiền thuê gian hàng.

**Z:** Về mặt khách sạn và phương tiện vận chuyển, chúng tôi sẽ giúp ông đặt và sắp xếp ô tô tới đón ông ở sân bay.

**S:** Ông thật chu đáo. Thật tuyệt!

**Z:** Cảm ơn. Chào đón ông ở Việt Nam.

**S:** Hẹn gặp lại ông sau.

### Dialogue 3

**M:** Mr. Martin

**O:** Oliver

**M:** Excuse me, but are you Mr. Oliver from Canada?

**M:** Xin lỗi, ông có phải là ông Oliver đến từ Canada không?

**O:** Yes, I am.

**O:** Vâng, chính là tôi.

**M:** *It's so nice to meet you*, Mr. Oliver. I'm Martin, the secretary of Vietnam Textile Export

**M:** Rất vui khi gặp ông, ông Oliver. Tôi là Martin, thư ký của công ty xuất khẩu Dệt Việt Nam. Tôi

## GIAO TIẾP TIẾNG ANH CHO TRIỂN LÃM & HỘI NGHỊ

Company. I'm *appointed* as your accompaniment during your stay in Vietnam.

**O:** *How do you do!* Mr. Martin.

**M:** *How do you do!* Mr. Oliver. We welcome you to Hanoi, Vietnam.

**O:** Thank you, *It's* really so *kind of you* to come and meet me at the airport.

**M:** *My pleasure*, I hope you will enjoy your stay in Vietnam.

**O:** I surely will.

**M:** How is your trip?

**O:** Not bad. But we *arrived later than* expected. Our plane was a little delayed. *All in all*, we had good flying weather.

được bổ nhiệm là người đi cùng trợ giúp ông trong suốt những ngày ông ở Việt Nam.

**O:** Chào anh! Anh Martin.

**M:** Chào ông! Ông Oliver. Chúng tôi rất vui được chào đón ông tại Hà Nội, Việt Nam.

**O:** Cảm ơn anh, anh thật tốt khi đến và đón tôi tại sân bay.

**M:** Đó là niềm vinh hạnh của tôi, tôi hy vọng ông sẽ thích ở Việt Nam.

**O:** Tôi chắc chắn là thế.

**M:** Chuyến đi của ông thế nào?

**O:** Không tồi. Nhưng chúng tôi đến muộn hơn mong đợi. Máy bay của chúng tôi có một chút chậm trễ. Nói chung, chúng tôi đã có chuyến bay với thời tiết tốt.

**M:** I'm quite pleased to hear that. Anyway, it's a long trip from Ottawa to Hanoi. You must *be* all *exhausted* now.

**O:** Yes, a little bit. I think I'll be all right tomorrow.

**M:** Let me *help you with the cases*.

**O:** Thanks. They are a bit heavy. I can take one myself.

**M:** OK. Let's go. Our car is waiting outside.

**M:** Tôi rất vui khi nghe việc đó. Dù thế nào đi nữa, nó là một chuyến đi dài từ Ottawa tới Hà Nội. Chắc hẳn bây giờ ông đang rất mệt.

**O:** Ừ, một chút. Tôi nghĩ ngày mai tôi sẽ khoẻ lại thôi.

**M:** Để tôi giúp ông mang hành lý.

**O:** Cảm ơn. Chúng hơi nặng. Tôi có thể tự mang một chiếc.

**M:** Vâng. Chúng ta đi. Ô tô của chúng ta đang chờ bên ngoài.

## II - PRACTICAL SENTENCES - CÂU THỰC HÀNH

1. Chúng tôi hy vọng ông có thể tham dự Hội chợ hàng xuất khẩu Việt Nam sắp tới.

We hope you can attend the next session of the Vietnamese Export Commodities Fair.

2. Hội chợ hàng xuất khẩu Việt Nam lần thứ 10 sẽ khai mạc vào ngày 15 tháng 10 năm 2008.

## CIAO TIẾP TIẾNG ANH CHO TRIỂN LÃM & HỘI NGHỊ

The 10<sup>th</sup> Vietnamese Export Commodities Fair will be opened on Oct.15, 2008.

3. Tôi có thể làm gì cho anh?

*Is there anything I can do for you?*

4. Hoan nghênh tham dự cuộc triển lãm.

Welcome to participate in the exposition.

5. Xin vui lòng điền vào Đơn tham dự và gửi chúng về Ban Tổ Chức .

Please fill out *the Application Forms* and send them back to *the Organizing Committee*.

6. Mỗi đơn vị tham gia triển lãm cần phải trả trước 50% tiền thuê hoặc tất cả.

Each exhibitor must prepay for the *rent* 50% or totally.

7. Để người mua có thể biết về sản phẩm của bạn, làm ơn cung cấp mẫu và ảnh chụp các vật triển lãm bằng tiếng Việt và tiếng Anh.

*In order to let more buyers know about your products, please provide samples and photographic materials in Vietnamese and English.*

8. Sau khi nhận tiền thuê gian hàng, Ban Tổ chức sẽ gửi một cuốn sách về các đơn vị tham gia triển lãm và các sản phẩm triển lãm tới đơn vị tham gia.

After receiving the *booth rental*, the Organizing Committee will send a copy of Exhibitor's manual and exhibition materials to the exhibitor.

### Language Points

#### \* Vocabulary - Từ vựng

as usual	Như thường lệ
annually <i>adv</i>	Hàng năm, mỗi năm
all in all	Nói chung, nhìn chung
as for	Về phía, về phần, còn như
application form	Mẫu đơn xin việc
agreement <i>n.</i>	Hợp đồng, thoả thuận
booth <i>n.</i>	Phòng, quán, gian, quầy
booth rental	tiền thuê gian hàng
be kind of	Tử tế, ân cần
be appointed as	Bổ nhiệm, cử
be later than	Muộn hơn, chậm trễ
be all exhausted	Mệt lử, kiệt sức
considerate <i>adj.</i>	Thận trọng, chu đáo

deposit <i>n.</i>	Tiền đặt cọc
exhibitor <i>n.</i>	Đơn vị tham gia triển lãm
fill out / fill in	điền vào
how do you do?	Lời chào (gặp lần đầu)
help you with the case	Mang giúp hành lý
It's so nice of you to...	Thật vui khi...
in order to	để
know about	Biết về
manual <i>n.</i>	Sổ tay, sách hướng dẫn, cẩm nang
my pleasure	Rất hân hạnh, xin vui lòng
nice to meet you	Rất vui khi gặp bạn
pick sb. up	đón ai
pleasure <i>n.</i>	Niềm vui, sự hài lòng
reserve <i>v.</i>	Dự trữ
rent <i>n.</i>	Thuê, cho thuê
search the website	Tìm kiếm trang web
submit...to	đệ trình, xem xét
see you then	hẹn gặp lại bạn sau
The Organizing Committee	Ban Tổ Chức

### III – GRAMMAR - NGỮ PHÁP

1. *To be held* được tổ chức (passive voice - thể bị động)

S + be + P<sub>II</sub> (past participle)

“Tôi ăn táo” → I ate the apple. “Táo bị tôi ăn” → The apple was eaten by me.

Hội chợ Canton sẽ được tổ chức vào ngày 20 tháng 5 năm 2008. → The Canton Fair is going to be held on 20<sup>th</sup> May, 2008.

2. *Thank you for remembering me.* “Cảm ơn đã nhớ đến tôi”.

Thank you for + V-ing/N: cảm ơn vì

Cảm ơn vì đã đến thăm tôi → Thank you for visiting me.

Cảm ơn vì sự thăm viếng của bạn với tôi → Thank you for your visiting me.

Cảm ơn vì đã gửi lại cho tôi → Thank you for sending me back.

3. *submit...to...* “đề trình, xem xét”.

Submit sth. to sb.: trình cái gì cho ai



## GIAO TIẾP TIẾNG ANH CHO TRIỂN LÃM & HỘI NGHỊ

*Làm ơn hãy trình luận cương của bạn cho Ban Tổ chức.*

→ Please submit your thesis to the Organizing Committee.

*Tôi gửi tiền đặt cọc cho phòng thư ký.* → I submitted the deposit to the office secretary.

4. *as for...* “về phần, còn như”.

Về phần thông tin chi tiết, làm ơn đọc cuốn hướng dẫn sử dụng của chúng tôi → As for detailed information, please read our users' guide.

Về phần chuyến bay cụ thể làm ơn tham khảo Bàn giải đáp thông tin. → As for specific air-flights please consult the Information Desk.

5. *pick up sb.* đón ai

Tôi sẽ đón người bạn người Anh của tôi ở sân bay. → I'm going to pick up my English friend from the airport.

Hàng ngày, anh ấy phải đón con gái ở trường mẫu giáo. → He must pick up his daughter from the kindergarten every day.

Sếp của tôi sẽ quay trở về từ Pháp, tôi sẽ đón bà ấy ở Sân bay Nội Bài. My boss will come back from France, I am going to pick her up at the Noi Bai airport.

6. *See you then.* “Hẹn gặp lại ông sau”.

A: Chúng ta sẽ gặp nhau lúc 6 giờ tối Chủ nhật. → We shall meet at six on Saturday evening.

B: Tốt, hẹn gặp lại anh sau. → Fine, see you then.

7. *How do you do?* "Xin chào". Lời chào khi lần đầu tiên gặp mặt.

8. *Nice to meet you*: rất vui khi gặp anh.

*Nice to meet you, too*: tôi cũng rất vui khi gặp anh.

UNIT 2

ARRANGE THE TOUR

BÀI 2

SẮP XẾP CHUYẾN ĐI

1 - SITUATIONAL DIALOGUE - HỘI THOẠI TÌNH HUỐNG

Dialogue 1

O: Oliver

M: Martin

M: Here's the hotel where you are going stay. Mr. Oliver.

M: Đây là khách sạn nơi ông sẽ ở ông Oliver ạ.

O: Oh, thank you. It is quite a nice hotel.

O: Ồ, cảm ơn anh. Đây là một khách sạn khá đẹp.

M: Please show your passport for *check in*.

M: Làm ơn hãy đưa hộ chiếu của ông để đăng ký ở khách sạn.

O: Here it is.

O: Nó đây.

M: If you would like to *pay with* your card, you must show them your *credit card*.

M: Nếu ông muốn trả bằng thẻ, ông phải đưa thẻ tín dụng cho họ.

O: OK.

O: Được.

M: Please keep this paper till the moment you *check out*.

M: Làm ơn hãy giữ tờ giấy này cho đến lúc ông trả phòng khách sạn.

O: Thank you.

O: Cảm ơn anh.

**M:** This is your room key and I will *help you with* the luggage to your room.

**O:** It's very kind of you.

**M:** The restaurant is on the first floor and you can have your meals there. The breakfast is free, but you need to show your room key.

**O:** I see. Thank you very much.

**M:** Đây là chìa khoá phòng của ông và tôi sẽ giúp ông mang hành lý lên phòng.

**O:** Anh thật chu đáo.

**M:** Nhà hàng nằm ở tầng một và ông có thể dùng bữa ở đó. Bữa sáng miễn phí, nhưng ông cần đưa chìa khoá phòng của mình.

**O:** Tôi hiểu. Cảm ơn anh rất nhiều.

## Dialogue 2

**O:** Oliver

**M:** Martin

**M:** Good morning Mr.Oliver.

**M:** Chào buổi sáng. Ông Oliver.

**O:** Good morning Mr.Martin.

**O:** Chào buổi sáng. Anh Martin.

**M:** Did you *have a good sleep* last night?

**M:** Đêm qua ông ngủ ngon chứ?

**O:** *Pretty well*. Thank you.

**O:** Khá tốt. Cảm ơn anh.

## GIAO TIẾP TIẾNG ANH CHO TRIỂN LÃM & HỘI NGHỊ

**M:** This is our professional driver, Mr. Thanh.

**O:** Nice to meet you. Mr. Thanh

**M:** Here's the *brochure* of the exhibition you may *be interested in*.

**O:** *Of course*.

**M:** *According to the schedule*, we need to *make the display* of the exhibition today and tomorrow.

**O:** That's good. We'll do it right from today.

**M:** Right, we are going to make an *attractive* one.

**O:** *I hope so*. If we need to extend one more day, is it OK?

**M:** No problem.

**M:** Đây là người chuyên lái xe của chúng ta, anh Thanh.

**O:** Rất vui được gặp anh, anh Thanh.

**M:** Đây là cuốn sách thông tin về cuộc triển lãm có thể ông sẽ quan tâm.

**O:** Tất nhiên rồi.

**M:** Theo như lịch trình, chúng ta cần phải trưng bày triển lãm vào hôm nay và ngày mai.

**O:** Thật tốt. Chúng ta sẽ làm việc đó ngay từ hôm nay

**M:** Phải, chúng ta sẽ tạo ra một sự lôi cuốn hấp dẫn.

**O:** Tôi hy vọng là vậy. Nếu cần chúng ta sẽ mở thêm một ngày nữa, được chứ?

**M:** Không vấn đề gì.

## II - PRACTICAL SENTENCES - CÂU THỰC HÀNH

1. Chúng ta đang ở khách sạn nơi mà ông sẽ ở.

Here we are at the hotel you are going to stay.

2. Đây là chìa khoá của ông, làm ơn hãy giữ nó.

Here's your key, please *take care of* it.

3. Làm ơn đưa hộ chiếu của ông đây.

Your passport, please.

4. Chúc một ngày nghỉ ngơi thoải mái.

Have a good rest today.

5. Ngày mai lúc 9 giờ sáng tôi sẽ đón ông ở khách sạn.

Tomorrow at 9am I will pick you up from the hotel.

6. Phòng triển lãm sẽ được mở cửa từ lúc 10 giờ sáng đến 5 giờ chiều mỗi ngày.

The Exposition Hall will be open *from* 10a.m *to* 5p.m each day.

7. Đây là tấm thẻ làm việc trong cuộc triển lãm.

This is your *work-permit card* for the Exhibition.

8. Đây là quyển sách có các thông tin của cuộc triển lãm. Thông tin về công ty của bạn cũng nằm trong đó.

Here's the manual of the exposition. The information of your company is also in it.

9. Sự phân chia các phòng đã được định rõ trên cơ sở của việc “Đến trước được phục vụ trước” theo đơn xin tham gia và số tiền trả.

The allocation of booths is determined *on a basis of* “*First-come-first-served*” in term of application and payment.

### **Language Points**

#### **\* Vocabulary – Từ vựng**

according to	Theo như
attractive <b>adj.</b>	Thu hút, hấp dẫn
be interested in	Quan tâm tới, thích thú
brochure <b>n.</b>	Tập sách nhỏ
check in	Ghi tên vào khách sạn
from...to	Từ...đến
first-come-first-served	Đến trước phục vụ trước
have a good sleep/rest	Chúc ngủ ngon/ nghỉ ngơi

	thoải mái
in term of	Trong giới hạn
I hope so	tôi cũng hy vọng như vậy
make the display	Trưng bày
on a basis of	Dựa trên cơ sở của
of course	Tất nhiên, dĩ nhiên
pretty well	Khá tốt
schedule <i>n.</i>	Lịch trình
take care of	Giữ, giữ gìn
work-permit card	Thẻ làm việc

### III – GRAMMAR - NGỮ PHÁP

1. *Check in* ghi tên khi lấy phòng vào khách sạn, *check out* ghi tên khi trả phòng khách sạn. Thẻ tín dụng (*Credit card*).

2. Trả bằng *pay with*.

Ví dụ: pay with credit card

\* Chú ý:

- Tiền mặt (*cash*), trả bằng tiền mặt *pay in cash*.

- pay by cheque: trả bằng ngân phiếu



3. *Be interested in* “Thích thú, quan tâm đến cái gì”. *Tôi khá thích thú với những sản phẩm của công ty anh.* → I'm quite interested in the products of your company.

*Thích thú be interested with.* : *Tôi thích Yao Ming, cầu thủ bóng rổ.* → I'm interested with Yao Ming, the basketball player.

4. *Of course* Tất nhiên, dĩ nhiên: *Bạn có thích tham gia vào cuộc triển lãm không ?* → Would you like to join the exposition? - *Tất nhiên rồi* → Of course.

5. *according to* theo như... .

*Theo dự báo thời tiết, trời sẽ đẹp vào những ngày tới.* → According to the weather report, there will be fine for the coming days. *Theo đánh giá của chúng tôi, thương mại xuất khẩu sẽ tăng gấp đôi trong năm nay* → According to our estimations, the export trade will be increased in double this year.

6. *I hope so.* “Tôi cũng hy vọng như vậy”. *Tôi cũng sẽ làm như vậy.* I'll do so.

*A: Tôi thích xem trận bóng đá.* → A: I am fond of watching football match. *B: Tôi cũng vậy.* → So do I. *A: Tôi thường thích xem những chương trình hoạt hình.* → A: I used to like watching cartoon programs. *B: Tôi cũng vậy.* → So did I.

7. *from...to...* “Từ...đến...”:

*Từ công ty tới Phòng Triển Lãm chỉ có 5 km. → From the company to the Exhibition Hall is only 5km. Cuộc triển lãm sẽ được bắt đầu từ 10 giờ sáng đến 7 giờ tối. → The exhibition will be open from 10a.m to 7p.m.*

8. *in term of* “trong giới hạn, về lĩnh vực”.

*Về lĩnh vực bán hàng, cuốn sách không được thành công. In terms of sales, the book hasn't been successful.*

9. *on a basis of* “dựa trên cơ sở”.

*Ví dụ: Chỉ dựa trên cơ sở của sự bảo đảm chất lượng chúng ta có thể bàn xa hơn nữa về thương mại. → Only on a basis of guaranteed quality can we talk about the trade further. Chúng ta đã thiết lập quan hệ thương mại lâu dài dựa trên cơ sở tin tưởng lẫn nhau. → We have established the long-term trading relationship on a basis of mutual trust.*

UNIT 3

MAKING AN ATTRACTIVE DISPLAY

BÀI 3

CHUẨN BỊ MỘT CUỘC  
TRUNG BÀY LỜI CUỐN

I - SITUATIONAL DIALOGUE - HỘI THOẠI TÌNH HUỐNG

Dialogue 1

O: Oliver

B: Martin

M: Here we are at the Exhibition Hall.

M: Chúng ta đến Phòng triển lãm rồi.

O: How big!

O: Nó thật là lớn!

M: Here's the *layout* of this Hall. And we are arranged at the central of the Hall. Let's *go for* it.

M: Đây là sơ đồ của Phòng triển lãm này. Và chúng ta được sắp xếp ở trung tâm của Phòng. Nào chúng ta hãy đến đó.

O: OK. We'll put the lights on this wall so that it looks softer for the eyes.

O: Được. Chúng ta sẽ bật những cái đèn ở trên bức tường này để trông dịu hơn.

M: We will put some colorful balloons here at the gate and some post.

M: Chúng ta sẽ treo những quả bóng tròn nhiều màu sắc ở cổng và một vài vị trí nữa.

O: Right. And since we

O: Vâng. Và vì chúng ta

are going to have some activities of *small-scaled promotions* here, we need to leave some space at the east corner.

**M:** And we should put the sign of your company at a very obvious place so *that* every one can see it. *How about* we put it at the top of the booth?

**O:** *Good idea!* By the way, we need to paint the wall of the booth in the color of bright blue to *match* our products and uniforms.

**M:** You are very *professional*.

**O:** OK. Let's get down to work *right now*.

sẽ có một số những hoạt động quảng cáo qui mô nhỏ ở đây, chúng ta cần để một số chỗ trống ở góc phía đông.

**M:** Và chúng ta nên treo biểu tượng của công ty ông ở một nơi thật dễ nhìn để mọi người có thể nhìn thấy nó. Chúng ta treo nó ở trên đỉnh của rạp nhé?

**O:** Ý kiến hay đó! Nhân tiện, chúng ta cần sơn bức tường của quầy hàng với màu xanh nhạt cho hợp với những sản phẩm và đồng phục của chúng ta.

**M:** Anh thật là một chuyên gia.

**O:** Được rồi. Chúng ta hãy xuống làm việc ngay bây giờ.

**Dialogue 2**

**A:** Service Representative of the Exhibition.

Đại diện dịch vụ của cuộc Triển lãm.

**B:** Exhibitor – Đơn vị tham gia triển lãm

**A:** Good morning, Mr. Martin.

**A:** Chào buổi sáng, ông Martin.

**B:** Good morning, Ms. Lan.

**B:** Chào buổi sáng, Cô Lan.

**A:** Do you need any help?

**A:** Ông có cần giúp gì không?

**B:** Yes, I want to rent a big sofa and need the gas service.

**B:** Có, tôi muốn thuê một cái ghế sô pha lớn và cần dịch vụ khí đốt.

**A:** No problem. We can help you.

**A:** Không vấn đề gì. Chúng tôi có thể giúp ông.

**B:** In the mean time I need to *apply for* the Internet service.

**B:** Trong thời gian ngắn nhất, tôi cần xin cung cấp dịch vụ internet.

**A:** You may apply for it from the Administration Office.

**A:** Ông có thể đăng ký tại Văn phòng Ban quản lý.

**B:** OK. How long will it take?

**B:** Vâng. Tôi sẽ phải mất bao lâu để có được?

A: If you apply for it today, you can use it by tomorrow.

A: Nếu ông đề nghị cung cấp nó vào hôm nay, ông sẽ có thể sử dụng vào ngày mai.

B: Where should it be paid for the rent?

B: Tôi nên trả tiền thuê ở đâu?

A: Just at the Administration Office.

A: Cũng ở văn phòng ban quản lý.

B: Thank you very much.

B: Cảm ơn cô rất nhiều.

A: You're welcome.

A: Không có gì thưa ông.

## II - PRACTICAL SENTENCES - CÂU THỰC HÀNH

1. Cuộc triển lãm dài 3 ngày để trưng bày sản phẩm.

The exposition has 3 days for making the display.

2. Tiền thuê gian hàng được thanh toán tại Văn phòng Ban quản lý Triển lãm.

The booth rent is paid at the Administration Office of the Exposition.

3. Sơ đồ triển lãm có thể xem tại Bàn thông tin ngoài tiền sảnh.

The layout of the exposition halls is available at

*Information Desk in the lobby.*

4. Khu vực Nguyên liệu dệt và quần áo ở phòng số 7 từ tầng 1 đến tầng 4.

Textiles & Garments Area is in Hall 7 from 1st/F to 4th/F.

5. Đi đến phòng họp số 10, hãy đi thang máy, và sau đó rẽ phải tới cửa số 2.

Going to Meeting Room 10, please take the lift (elevator), and then turn right to the 2nd door.

6. Chúng tôi ước muốn tạo nên một cuộc trưng bày có một không hai.

We wish to make an *unique* display.

7. Nếu ông cần khí đốt, ông có thể thuê dịch vụ tạm thời.

If you need gas, you may rent the service temporarily.

8. Ông có thể đăng ký cung cấp đường dây điện thoại trong suốt Cuộc triển lãm. Tuy nhiên, ông cần đề xuất trước với người tổ chức.

You may *apply for* the telephone line during the Exhibition. However, you need to propose *in advance* to the organizer.

9. Làm ơn chú ý những tài sản có giá trị của bạn tại Phòng triển lãm.

Please *look after* your valuable *properties* at Exhibition Hall.

10. Sau khi sửa lại triển lãm, Công ty Dịch vụ chuyên chở Triển lãm sẽ đưa những thùng hàng đóng gói và những nguyên liệu tới bảo quản sạch sẽ và còn ngăn ngừa cháy nổ.

After *fitting up* the exhibition board, the Exhibition packaging boxes and materials to *maintain* clean and also *in the prevention* of fire.

### Language Points

#### \* Vocabulary – Từ Vựng

Available <i>adj.</i>	Có thể thấy, sẵn sàng sử dụng
Apply for	đưa ra một yêu cầu
By the way	Nhân đây, tiện thể
Forum <i>n.</i>	Chợ, chỗ hội họp
Go for	đi mời, đi gọi, đến
Good idea.	ý kiến hay
How about	Dùng để gợi ý
In advance	Trước (về thời gian)



In the prevention of	Sự ngăn ngừa khỏi cái gì
Layout <i>n.</i>	Sự sắp xếp, bố trí, sơ đồ
Lobby <i>n.</i>	đại sảnh, phòng ngoài
Maintain <i>v.</i>	Duy trì, bảo quản
Match <i>v.</i>	Làm cho phù hợp
Promotion <i>n.</i>	Sự quảng cáo, xúc tiến
Professional <i>adj.</i>	Chuyên nghiệp
Property <i>n.</i>	Của cải, tài sản
Right now	Ngay bây giờ
Small-scaled <i>adj.</i>	Qui mô nhỏ

### **III – GRAMMAR - NGỮ PHÁP**

1. *small-scaled* “qui mô nhỏ”,

*large-scaled* “qui mô lớn”,

*medium-scaled* “qui mô trung bình”.

Ví dụ: *Cuộc triển lãm sẽ tổ chức một bữa tiệc mừng Khai trương qui mô lớn.* → The Exposition is going to have a large-scaled Opening Ceremony party. *Cuộc họp báo qui mô nhỏ được tổ chức tại Hội trường.* → Small-scaled press Conference was held in the Hall.

2. *How about* Dùng để gợi ý làm việc gì.

Ví dụ: *Chúng ta đi xem hoà nhạc nhé?* → How about go to the concert? *Chúng ta không thể đi vì trời mưa, dùng một tách cà phê nhé?* → Since we can't go because of the rain, how about have a cup of coffee?

3. *By the way* Nhân đây, tiện thể, nhân tiện.

Ví dụ: Tất cả chúng ta có một cuộc họp vào ngày mai. Nhân đây, vui lòng hãy chuẩn bị sẵn sàng cho bài phát biểu. → We all have a meeting tomorrow. By the way, please get ready for the speech.

4. *Be available* có thể thấy được, sẵn sàng để sử dụng.

Ví dụ: Trong suốt cuộc hội nghị, mạng internet sẵn sàng để sử dụng. → During the conference Internet is available. *Bất cứ khi nào bạn gặp khó khăn, tôi luôn sẵn sàng bên cạnh bạn.* → Whenever you are confronted with difficulties, I am always available beside you.

5. *Apply for*: xin, đề nghị, thỉnh cầu.

Ví dụ: *Bây giờ nhiều sinh viên nước ngoài muốn xin cấp học bổng học ở Việt Nam.* → Now many foreign students want to apply for the Vietnamese Scholarship to study. *Nếu bạn muốn có dịch vụ mạng Internet, vui lòng đề nghị việc này với Ban Tổ chức hội nghị.* → If you need the service of Internet, please apply for it from Conference Organizer.

6. In advance “trước” (về thời gian).

Ví dụ: *Nếu bạn cần đặt thêm chỗ, xin vui lòng trả trước tiền đặt cọc.* → If you order extra space, please pay for the deposit in advance. *Những người tham dự cuộc thi, hãy chuẩn bị sẵn sàng trước.* → Those who attend the contest, please get ready in advance.

UNIT 4            ATTEND THE EXHIBITION  
BÀI 4            THAM DỰ CUỘC TRIỂN LÃM

**I - SITUATIONAL DIALOGUE - HỘI THOẠI TÌNH HUỐNG**

**Dialogue 1:**

R: Receptionist – Lễ tân

G: Guest – Khách

R: Good morning, sir.  
Welcome to the *fair*.

G: Good morning, Miss.

R: *Allow me to introduce*  
Mr. Le, the Chairman of  
*the Fair Organizing*  
*Committee.*

G: It's my honor to meet  
you here, Mr. Le.

R: This way, please, sir.

G: Thank you. I would  
like to have *a bird's eye*  
*view* of the Hall first.

R: OK. Here is the layout

R: Xin chào ngài. Hoan  
nghênh ngài tới hội chợ.

G: Chào cô.

R: Cho phép tôi giới  
thiệu ông Lê, Chủ tịch  
của Ban tổ chức Hội chợ.

G: Đây là niềm vinh dự  
của tôi khi gặp ông ở đây,  
ông Lê.

R: Lối này thưa ngài.

G: Cảm ơn cô. Trước tiên  
tôi muốn có cái nhìn toàn  
cảnh về triển lãm.

R: Vâng. Đây là sơ đồ

## **GIAO TIẾP TIẾNG ANH CHO TRIỂN LÃM & HỘI NGHỊ**

of the Exhibition Hall and the brochure.

**G:** Very good. Where is the area of the electricity products?

**R:** At the east corner, Hall No.8. Please, this way.

**G:** Thank you.

**R:** If you need help please tell us. We will *wish* you would have a pleasant day here.

**G:** Thank you for your help.

**R:** *My pleasure.*

của Hội trường Triển lãm và quyển sách nhỏ quảng cáo.

**G:** Rất tốt. Khu vực của các sản phẩm đồ điện ở đâu?

**R:** Ở góc phía đông, phòng số 8. Xin vui lòng đi lối này.

**G:** Cảm ơn.

**R:** Nếu ông cần giúp gì xin vui lòng gọi chúng tôi. Chúng tôi mong rằng ông sẽ có một ngày thật dễ chịu ở đây.

**G:** Cảm ơn sự giúp đỡ của cô.

**R:** Đó là vinh hạnh của tôi.

### **Dialogue 1:**

**R:** Receptionist – Lễ tân

**G:** Guest – Khách

**R:** Good morning, sir. What can I do for you?

**R:** Xin chào ngài. Tôi có thể giúp gì cho ngài?

G: Good morning. I'd like to have a look at the Fair Forum Hall, please.

R: Yes. It's on the 4th Floor, East Corridor.

G: Is the Forum going *right away*?

R: Yes, sir. Very soon. You are welcome to join them. This way, please.

G: *How long will it last* for this morning?

R: Two hours.

G: May I have the *schedule* of the forum?

R: *Sure*. Here you are.

G: Thank you. What is the main topic of this conference?

R: It's about the Global Challenges in Economics.

G: Wonderful.

G: Xin chào. Tôi muốn xem buổi hội thảo của hội chợ.

R: Vâng. Nó ở trên tầng 4, Hành lang phía đông.

G: Buổi hội thảo sẽ diễn ra ngay chứ?

R: Vâng, thưa ngài. Rất sớm. Hoan nghênh ngài tham gia. Lối này thưa ngài.

G: Nó sẽ kéo dài bao lâu trong sáng nay?

R: Hai giờ đồng hồ.

G: Tôi có thể có bản kế hoạch làm việc của hội thảo không?

R: Chắc chắn rồi. Đây ạ.

G: Cảm ơn cô. Chủ đề chính của cuộc họp này là gì?

R: Đó là những thách thức toàn cầu về kinh tế.

G: Thật tuyệt.

## **II - PRACTICAL SENTENCES - CÂU THỰC HÀNH**

1. Số điện thoại của nơi tiếp nhận thư khiếu nại là 12345678.

The telephone number of Complaint Reception is 12345678.

2. Bữa tiệccocktail mừng khai trương sẽ được tổ chức tại phòng VIP (những người quan trọng) ở khách sạn Khu Vườn vào lúc 6 giờ 30 tối nay.

The opening *cocktail party* will be held at VIP Hall in Garden Hotel at 6:30p.m. in the evening.

3. Không hút thuốc trong Phòng triển lãm.

No smoking in the Exhibition Hall.

4. Xin vui lòng đưa Thẻ khách mời của bạn.

Please show your Guest Card.

5. Phòng khám chữa bệnh nằm ở tầng 1 phòng 15.

The clinic is on the 1st/F of Hall 15.

6. Thẻ khách mời sẽ được làm ở nơi đăng ký khách tham quan tại cổng số 1.

Guest Cards will be transacted at Visitors Registration at Gate 1.

7. Bạn đến từ đất nước nào? Làm ơn đưa hộ chiếu của bạn và nộp hai ảnh màu.

Which country do you come from? Please show your passport and submit two color photos.

8. Những người lãnh đạo từ Bộ Thương mại tới phiên họp Mùa thu này là...

Leaders from the Ministry of Commerce to this Autumn Session are...

9. Vị trí của công ty mà bạn đang tìm kiếm ở B09, tầng 4 phòng số 6.

The stand of the company you are looking for is B09, 4th/F of Hall 6.

10. Kỳ họp thứ 2 sẽ được bắt đầu vào ngày 25 tháng 10.

The second session will be open on Oct.25th.

11. Kỳ họp sẽ được thay đổi giữa ngày 21 và ngày 24 mà không kinh doanh.

Session will be changed between 21st and 24th without trading.

12. Để gửi fax, bản sao chụp, những tấm thẻ kinh doanh in ấn, làm ơn tới Trung tâm Thương mại.

Sending fax, photocopying, printing business cards, please come to Trade Center.

### **Language Points**

#### **\* Vocabulary – Từ Vựng**

A bird's eye view

Cảnh nhìn từ trên xuống.

Arts and crafts hall

Khu nghệ thuật và nghề



## GIAO TIẾP TIẾNG ANH CHO TRIỂN LÃM & HỘI NGHỊ

		thủ công
Broker <i>n.</i>		Người môi giới
Buffet <i>n.</i>		Quầy giải khát
Vietnamese Exports		Hội chợ hàng xuất khẩu
Comodities Fair		Việt Nam.
Ceremony <i>n.</i>		Nghi lễ
Cocktail party		Tiệc rượu
Catalogue <i>n.</i>		Bảng liệt kê, danh mục
Courtesy call on sb		Nhờ được sự giúp đỡ của ai, do sự giúp đỡ
Canton Fair/		Hội chợ Bang/ Hội chợ
Guangzhou Fair		Quảng Châu
Commodity fair		Hội chợ hàng tiêu dùng
Cereals, oils and foodstuffs hall		Khu ngũ cốc, dầu và thực phẩm.
Chemicals hall		Khu hoá chất.
Exhibition period		Thời gian triển lãm
Exhibition hall		phòng triển lãm, khu triển lãm
Fair <i>n.</i>		Hội chợ
Guide <i>n.</i>		Người hướng dẫn
Information service		Dịch vụ thông tin
Indent <i>n.</i>		vết lõm, khía răng cưa
Items on display / exhibit		các vật trưng bày/ triển lãm
Industrial goods hall		khu hàng hoá công nghiệp
Light industrial product hall		khu sản phẩm chiếu sáng công nghiệp
Metals and minerals hall		khu kim loại và khoáng sản
Machinery hall		khu máy móc

Machinery and equipment hall	and	phòng máy móc và thiết bị
Native produce and animal by-products hall	and	khu sản phẩm địa phương và các sản phẩm động vật phụ
Opening ceremony of the Fair	(closing)	lễ khai trương (bế mạc) hội chợ
Official talks		những cuộc thảo luận chính thức
Reception room		phòng đón tiếp, tiếp nhận
Spring session	(Autumn)	phiên họp (kỳ họp) Mùa xuân (mùa thu)
The 100th Session		Kỳ họp thứ 100
The Ministry of Commerce	of	Bộ Thương mại
Telephone, fax, and copying room	and	phòng điện thoại, máy fax, và máy phô tô
Trade Center		Trung tâm Thương mại
Textiles hall		khu sản phẩm dệt
Welcoming dinner		Bữa tối đón tiếp

### III – GRAMMAR - NGỮ PHÁP

1. *allow me to introduce* cho phép tôi được giới thiệu. *To allow sb to introduce sb to sb.* "Cho phép ai đó giới thiệu người nào đó với ai".

Ví dụ: *Xin cho phép tôi được giới thiệu ông giám đốc với tất cả mọi người.* → Please allow me to introduce the director to all. *Xin cho phép tôi giới thiệu về mình (với bạn).* → Please allow me to introduce myself (to you). *Xin cho phép tôi giới thiệu ngắn gọn công ty của chúng*

*tôi (với bạn).* → Allow me to introduce our company briefly (to you).

2. *wish* “ao ước, mong muốn”.

*Tôi ước bạn sẽ hạnh phúc mỗi ngày!* → I wish you happy every day!

Câu “wish” loại 1:

(1) Wish + sb + adj. Ví dụ: *Tôi ước anh hạnh phúc.* → I wish you happy.

(2) Wish + sb + n. Ví dụ: *Tôi mong muốn anh sẽ thành công lớn trong hội chợ.* → I wish you a great success in the fair. *Tôi ước người bị thương là tôi* → I wish it were me who has been injured.

3. *right away*: ngay lập tức, ngay tức thì

*Tổng thống muốn tôi đến văn phòng của ông ấy ngay lập tức.* → The President wants me to his office right away. *Làm ơn hãy chuyển chỗ ở hiện tại đến một nơi an toàn ngay lập tức!* → Please leave the present place to the safe ones right away!

4. *How long will it last?* “Nó sẽ kéo dài trong bao lâu?”.  
*last* (kéo dài).

Ví dụ: *Hội nghị sẽ kéo dài trong bao lâu?* → How long will the conference last? *Từ nhà tôi đến công ty chỉ mất 10 phút.* → It lasts only 10 minutes from my house to the company.

5. *schedule* “lịch trình, bản tóm tắt công việc”.

Ví dụ: *Lịch làm việc tuần này của tôi đã kín mít.* → My schedule for this week is completely full. *Theo như lịch*

*trình, chúng ta sẽ có một cuộc họp uỷ ban vào ngày mai.*  
→ According to the schedule, we're going to have a board meeting tomorrow.

6. *sure* “chắc chắn”.

Ví dụ:

- A: *Anh có thể giúp tôi giải quyết những tài liệu này tuần tới chứ?* → A: Can you help me with the documents next week?

B: *Chắc chắn rồi.* → Sure.

- A: *Bạn có đồng ý làm người phiên dịch tiếng Tây Ban Nha trong suốt kỳ hội chợ không?* → A: Is it OK for you to be the Spanish interpreter during the fair?

B: *Chắc chắn rồi.* → B: Sure.

Chắc chắn, không nghi ngờ gì “*for sure*”. Ví dụ: *Tôi chắc chắn có thể giúp anh việc này.* → I can help you with this for sure.

**UNIT 5**

**BÀI 5**

**RECEIVING CLIENTS**

**NHẬN KHÁCH HÀNG**

**I - SITUATIONAL DIALOGUE - HỘI THOẠI TÌNH HUỐNG**

**Dialogue 1:**

**B:** Business Person – Người kinh doanh

**C:** Client – Khách hàng.

**B:** Good morning, sir.

**C:** Good morning.

**B:** Welcome to our display. *Please take your time.* These are the samples of our company's products. Sit down, please.

**C:** May I ask, what are your main products for your company?

**B:** Utensils and ceramics. For example, those used in the toilet and kitchen.

**C:** May I have a look at the samples?

**B:** Certainly. This is the

**B:** Xin chào ngài.

**C:** Xin chào.

**B:** Hoan nghênh đến với gian trưng bày của chúng tôi. Xin vui lòng bớt chút thời gian. Đây là những mẫu mã sản phẩm của công ty chúng tôi. Xin mời ngồi.

**C:** Tôi có thể hỏi, sản phẩm chính của công ty anh là gì không?

**B:** Đồ dùng gia đình và đồ gốm. Ví dụ, những đồ sử dụng trong nhà vệ sinh và bếp.

**C:** Tôi có thể xem mẫu được không?

**B:** Tất nhiên rồi. Đây là

brochure of our newest products.

C: What is your *advantage* of the products in your company?

B: Our company is *renowned* for the products of ceramics which is *taking the lead* nationally.

C: How?

B: Our company has the *first-rate* management levels and technicians. We renew the products fast and the quality is *guaranteed* with reasonable price.

C: How can I contact you?

B: This is the name card of our company and my business card. Please contact us *whenever* needed.

C: Thank you.

B: Meanwhile, we *offer* you *with* a catalogue of the newest products *for*

sách quảng cáo các sản phẩm mới nhất của chúng tôi.

C: Ưu thế của các sản phẩm công ty anh là gì?

B: Công ty của chúng tôi đã có danh tiếng với các sản phẩm đồ gốm, những sản phẩm giữ vị trí dẫn đầu quốc gia.

C: Như thế nào?

B: Công ty của chúng tôi có sự quản lý hàng đầu về trình độ và kỹ thuật. Chúng tôi đổi mới các sản phẩm nhanh chóng và chất lượng được bảo hành với giá cả hợp lý.

C: Tôi có thể liên lạc với anh như thế nào?

B: Đây là danh thiếp của công ty chúng tôi và danh thiếp của tôi. Xin vui lòng liên lạc bất cứ khi nào ông cần.

C: Cảm ơn anh.

B: Trong lúc đó, chúng tôi tặng ông một bản mẫu các sản phẩm mới

*reference.*

**C:** Fine, thank you.

**B:** You're welcome.

nhất để tham khảo.

**C:** Tốt, xin cảm ơn.

**B:** Không có gì thưa ông.

**Dialogue 2:**

**B:** Business Representative - Đại diện kinh doanh

**C:** Client – Khách hàng

**B:** Warm welcome, Madam.

**C:** Hello.

**B:** *At present* it's the promotion period of our latest products. If you *are interested* in them, please take a look.

**C:** Yes, I am interested in the hi-tech products of your company.

**B:** Please allow me to *demonstrate with you* this machine.

**C:** What are the characteristics of them *compared with* the previous ones?

**B:** We have improved some of the functions *with the access to* the

**B:** Xin nồng nhiệt đón tiếp bà.

**C:** Xin chào.

**B:** Hiện tại đây là thời gian quảng cáo cho các sản phẩm mới nhất của chúng tôi. Nếu bà quan tâm, xin mời bà xem.

**C:** Vâng, tôi thích những sản phẩm công nghệ cao của công ty anh.

**B:** Xin cho phép tôi giải thích cho bà hiểu cách vận hành cái máy này.

**C:** Chúng có những nét riêng biệt gì so với những sản phẩm trước?

**B:** Chúng tôi đã cải tiến một vài chức năng tiếp cận tới sự thuận lợi trong

convenience in  
management and  
operation.

C: May I operate it for a while?

B: Sure. Could you please leave your contact number *so that* we can provide you with the latest information *in time*?

C: I really *appreciate* that.

B: At the same time, you are welcome to *browse the website* of our company. Here's our working name card. You may contact our staff anytime.

C: Fine.

B: Thank you for your visit and have a nice day.

việc quản lý và hoạt động.

C: Tôi có thể vận hành nó một lúc được chứ?

B: Chắc chắn rồi. Bà có thể làm ơn để lại số điện thoại liên lạc để chúng tôi có thể kịp thời cung cấp cho bà thông tin mới nhất.

C: Tôi thực sự đánh giá cao điều đó.

B: Đồng thời, mời bà xem qua trang web của công ty chúng tôi. Đây là danh thiếp của chúng tôi. Bà có thể liên lạc với nhân viên của chúng tôi bất cứ lúc nào.

C: Tốt.

B: Cảm ơn bà vì sự viếng thăm và chúc bà một ngày tốt lành.

## II - PRACTICAL SENTENCES - CÂU THỰC HÀNH

1. Xin nồng nhiệt đón tiếp!  
Warm welcome!



## **GIAO TIẾP TIẾNG ANH CHO TRIỂN LÃM & HỘI NGHỊ**

---

2. Xin chào! Rất vui được gặp bà! Đây là danh thiếp của tôi.

How do you do! Nice to meet you! This is my business card.

3. Xin cho phép tôi giới thiệu Ông Vinh, giám đốc tiếp thị của công ty chúng tôi.

Please allow me to introduce Mr. Vinh, the Marketing Manager of our company.

4. Xin chào đón bà. Xin vui lòng cho chúng tôi những lời đánh giá quý báu.

You're welcome. Please give us your valuable comments.

5. Chúng tôi chúc bạn gặp mọi thành công trong công việc kinh doanh của mình.

We wish you every success in your business.

6. Những lời chúc tốt đẹp nhất cho sức khỏe của bạn và chúc may mắn.

Best wishes for your health and good luck.

7. Mong rằng chúng ta thành công trong sự hợp tác đầu tiên.

Wish us success for the first cooperation.

8. Cảm ơn vì sự ủng hộ của ông cho sản phẩm của chúng tôi.

Thank you for your support with our products.

9. Chúng tôi hy vọng có cơ hội hợp tác trong tương lai /xa hơn nữa.

We hope to have the opportunity for future/*further* cooperation.

10. Tôi mong mỗi được gặp anh.

I've been looking forward to meeting you.

11. Lúc này tôi ở đây để cho ông xem sản phẩm mới nhất của chúng tôi. Nó sẽ giúp xây dựng công ty của ông.

This time I'm here to show you our newest product. It will help build up your business.

12. Tôi đến để thảo luận với ông về việc có thể nhập khẩu một vài sản phẩm của ông vào Hoa Kỳ.

I've come to discuss with you the possibility of importing some of your products into the U.S.A.

13. Thật vui khi gặp ông ở đây, ông Nam.

Nice to have met you here, Mr. Nam.

### Language Points

#### \* Vocabulary – Từ Vựng

advantage of	ưu thế, ưu điểm
appreciate <i>v.</i>	đánh giá cao
at present	hiện tại, bây giờ
be renowned for	nổi tiếng về..., có tiếng
be guaranteed with	bảo hành
be interested in	thích thú, quan tâm

browse the website	lướt web
compare with	so sánh với, so với
demonstrate with	giải thích, chứng minh
first-rate	hạng nhất, loại nhất
for reference	tham khảo
further <i>adj.</i>	xa hơn, thêm nữa
in time	đúng giờ, đúng lúc
offer with	tặng, biếu, đưa ra
so that	để
take your time	mất thời gian của ông
take the lead	dẫn đầu trong việc gì
whenever <i>adv.</i>	bất cứ khi nào
with the access to	tiếp cận đến, đạt tới

### **III – GRAMMAR - NGỮ PHÁP**

1. *take your time* “làm mất thời gian của bạn”.

Ví dụ: *Hãy chọn những món quà mà bạn thích nhất, chỉ hơi mất thời gian thôi.* → Choose the presents you like best, just take your time. *Đừng lo lắng, chỉ mất thời gian thôi.* → Don't worry, just take your time.

2. *Advantage of* : ưu điểm của...; *take advantage of* lợi dụng cái gì.

Ví dụ: *Chúng ta có thể lợi dụng địa điểm để nhập những kỹ thuật cao mới.* → We can take advantage of the location to import the new hi-tech. *Những người tham dự hội chợ đã lợi dụng việc trưng bày để quảng cáo cho sản phẩm của họ.* → The participators of the fair take advantage of the display to publicize their products.

3. *Be renowned for nổi tiếng về...* Ví dụ: *Hội chợ bang nổi tiếng về lịch sử lâu dài của nó và số lượng người tham dự đông.* → The Canton Fair is renowned for its long history and mass participators. *Guangzhou nổi tiếng về cách nấu nướng.* → Guangzhou is renowned for its cuisine.

4. *Take the lead “dẫn đầu, đứng đầu”.*  
Ví dụ: *Trang phục dệt của Trung Quốc đứng đầu thế giới.* → Chinese costume textiles is taking the lead in the world. *Thời trang Pháp dẫn đầu trong lĩnh vực này.* → French fashions take the lead in its field.

5. *First-rate “hạng nhất, loại một”.*  
Ví dụ: *Trung Quốc có các nhà kỹ sư xây dựng hàng đầu.* → China has the first-rate construction technicians. *Mỹ có các trường đại học hàng đầu trên thế giới.* → The United States has the first-rate universities in the world.

6. *So that “để, đến nỗi”.*  
Ví dụ: *Gần đây trời mưa nhiều, hãy mang theo ô để khỏi bị ướt.* → Recently it has rained a lot, take an umbrella so that you won't get wet. *Tôi học chăm chỉ đến nỗi tôi có thể nói chuyện thoải mái với những người bạn nước ngoài.* → I study very hard so that I can talk freely with the foreign friends.

7. *Compare with “so với, so sánh với”.*

Ví dụ: *So với những cuộc triển lãm khác, cuộc triển lãm Nội thất có nhiều người tham dự hơn.* → Comparing with other expositions, the Furniture Exposition has more participants. *Năm nay kinh tế toàn cầu còn tốt hơn so với năm ngoái.* → This year the global economy is even better compared with last year.

8. *Further* “xa hơn nữa, thêm nữa”.

Ví dụ: *Hôm nay mới chỉ bắt đầu sự hợp tác, chúng ta cần tiến xa hơn nữa trong mối quan hệ hợp tác.* → Today is only the beginning of the cooperation, we need to further our relationship of cooperation.

9. *With the access to* “tiếp cận tới, truy cập”. Ví dụ: *Với việc truy cập Internet, mối quan hệ giữa mọi người bây giờ thân thiết hơn.* → With the access of the Internet, the relationship between people is closer now. *Chúng ta có thể liên lạc với mọi người trên thế giới với việc sử dụng thư điện tử.* → We can communicate with people in the world with the access to the E-mail.

## UNIT 6 INTRODUCTION OF PRODUCTS

### BÀI 6 GIỚI THIỆU SẢN PHẨM

#### I - SITUATIONAL DIALOGUE - HỘI THOẠI TÌNH HUỐNG

##### Dialogue :

**B:** Business Representative – Đại diện bán hàng

**C:** Client – Khách hàng.

**M:** Manager – Giám đốc

**B:** How do you do!  
Welcome to our display,  
sir.

**C:** How do you do!

**B:** I am the *business representative* of our company. This is *our manager*.

**M:** Welcome, sir. Very pleased to meet you. This is my business card.

**C:** Thank you, nice to meet you, too.

**M:** Our representative will introduce the products to you.

**B:** Xin chào! Hoan nghênh ngài đến với phòng trưng bày của chúng tôi.

**C:** Xin chào!

**B:** Tôi là đại diện bán hàng của công ty. Đây là giám đốc của chúng tôi.

**M:** Xin hoan nghênh ngài. Rất vui lòng khi được gặp ngài. Đây là danh thiếp của tôi.

**C:** Cảm ơn ông, tôi cũng rất vui được gặp ông.

**M:** Đại diện của chúng tôi sẽ giới thiệu các sản phẩm cho ngài.

**B:** This way, sir. There are some samples of our products.

**C:** What are your *main products*?

**B:** These are the main ones of our company. We are specialized in the products of *home electrical appliances*. Please have a look.

**C:** OK. Which household electrical appliance do you manufacture?

**B:** TV sets, washing machines, refrigerators, micro-ovens etc. *Besides these*, we also produce some small ones.

**C:** Very *complete in specifications*!

**B:** You are right. Our products are *famous home and aboard*. Mainly *exported to* Europe, Africa and America.

**C:** In what do you win from the market?

**B:** Lối này thưa ngài. Đây là một số mẫu sản phẩm của chúng tôi.

**C:** Sản phẩm chính là gì?

**B:** Đây là những sản phẩm chính của công ty chúng tôi. Chúng tôi chuyên về các sản phẩm thiết bị điện gia đình. Xin hãy xem.

**C:** Được rồi. Những thiết bị điện gia đình nào mà các ông sản xuất?

**B:** Ti vi, máy giặt, tủ lạnh, lò vi ba, v.v.... Bên cạnh những cái đó, chúng tôi còn sản xuất một vài sản phẩm nhỏ.

**C:** Rất đầy đủ chi tiết!

**B:** Ngài nói đúng. Những sản phẩm của chúng tôi là sản phẩm nổi tiếng cả trong nước và nước ngoài. Chủ yếu xuất khẩu sang Châu Âu, Châu Phi, và Mỹ.

**C:** Các anh chiếm ưu thế trên thị trường trong lĩnh vực gì?

B: We produce timely products *with reasonable price in accordance to the needs of the consumers*.

C: I'm interested in your washing machines.

B: We have the large, medium and small sizes of it. The latest one has the *function of dry clean and free of being creased*. You may have a look.

C: Very good. Do you still have other models?

B: Yes. But *due to* the limited space, we can't demonstrate all the models of the products. However, you may browse our website of our company. This way, please. (later)

C: Your website is quite good. Are all the products *mentioned* inside?

B: Yes. If you still have any questions please contact us. This is my

B: Chúng tôi sản xuất các sản phẩm hợp thời với giá cả phải chăng phù hợp với nhu cầu của người tiêu dùng.

C: Tôi quan tâm đến những chiếc máy giặt của các ông.

B: Chúng tôi có cỡ to, trung bình và cỡ nhỏ. Cái mới nhất có chức năng giặt khô và không bị vò nhàu. Ngài có thể xem.

C: Rất tuyệt. Anh còn kiểu nào khác không?

B: Có. Nhưng do khoảng không gian có hạn, chúng tôi không thể trưng bày tất các mẫu sản phẩm. Tuy nhiên, ngài có thể xem trên trang web của công ty chúng tôi. Làm ơn theo lối này. (sau đó)

C: Trang web của các bạn khá hay. Tất cả các sản phẩm đều được đề cập trong đó phải không?

B: Vâng. Nếu ngài vẫn còn bất cứ câu hỏi nào xin vui lòng liên lạc với



business card. May I have your contact number?

C: Sure. Here is my business card. I will *keep in touch with* you. Thank you for your presentations. Good- bye.

B: With pleasure. See you.

chúng tôi. Đây là danh thiếp của tôi. Tôi có thể xin số điện thoại liên lạc của ngài được chứ ạ?

C: Được thôi. Đây là danh thiếp của tôi. Tôi sẽ giữ liên lạc với anh. Cảm ơn anh về những lời giới thiệu. Tạm biệt.

B: Rất sẵn lòng. Hẹn gặp lại ngài.

## **II - PRACTICAL SENTENCES - CÂU THỰC HÀNH**

1. Tôi là đại diện dịch vụ khách hàng. Cho phép tôi giới thiệu các đồng nghiệp ở đây: Victor, chịu trách nhiệm về tài chính; Tower, chuyên gia thiết kế của chúng tôi; Rose, thư ký của Giám đốc điều hành. Và Larry, anh ấy chịu trách nhiệm về bán hàng và tiếp thị.

I'm a customer service representative. Let me introduce our colleagues to you here: Victor, he's responsible for financial affairs; Tower, our design expert; Rose, secretary of the Managing Director. And Larry, he is charge of Sales and Marketing.

2. Chúng tôi chuyên về sản xuất các sản phẩm điện tử công nghệ cao.

We *are specialized in* producing hi-tech electronic products.

3. Những đặc điểm nổi bật nhất của sản phẩm này là thuận tiện khi sử dụng, chất lượng được bảo hành và giá cả hợp lý.

The most favorable characteristics of this product are *convenient to use, quality guaranteed and reasonable price.*

4. Những sản phẩm được nhiều người ưa chuộng ngay sau khi chúng được tung ra.

The products *became popular* immediately after they were launched.

5. Để ủng hộ cho những sản phẩm mới, công ty chúng tôi tổ chức hoạt động quảng cáo này.

In order to advocate the new arrivals, our company holds this activity of promotion.

6. Đây là những món quà cho khách hàng, không phải để bán.

These are gifts for customers, *not for sale.*

7. Công ty có một nhóm dịch vụ hậu mãi qui mô lớn, bạn có thể tới một điểm gần với bạn.

The company has a large-scale group of after service, you may go to the one which is close to you.

8. Thời gian bảo hành có giá trị trong vòng một năm.

The valid duration of repairing guarantee is one year.

9. Những thắc mắc về chất lượng xin liên hệ đường dây nóng số 829988.

Quality complaint hot-line number is 829988.

10. Chúng tôi có đủ hàng cung cấp, hoan nghênh quý khách đến mua bất cứ lúc nào.

We have sufficient supplies, you're welcome to purchase any time.

11. Ông đã thấy sáng kiến gần đây nhất của chúng tôi chưa? Đây là sản phẩm mới phát triển của chúng tôi. Ông xem nhé?

Have you seen our latest innovation? This is our newly developed product. Please, would you like to see it?

12. Đây là địa chỉ và số điện thoại công ty tôi. Nếu ông có bất cứ câu hỏi nào, xin đừng do dự hãy liên lạc với chúng tôi.

This is our company's address and telephone number. If you have any question, please don't hesitate to contact us.

13. Làm ơn ghi tên của bạn và những sản phẩm bạn muốn đặt vào đơn đặt hàng này.

Please write down your name and the products you want to order on this order sheet.

14. Chúng chỉ vừa xuất hiện trên thị trường một vài tháng, nhưng chúng rất được ưa chuộng.

They've only been on the market for a few months, but they are very popular.

15. Tấm thảm len nguyên chất nhiều màu sắc này thật đẹp.

This colorful pure wool carpet feels nice.

16. Những kiểu cách hợp thời trang của những sản phẩm quần áo trưng bày tại hội chợ đã lôi cuốn khách tham quan.

The fashionable styles of the garments on display at the fair interested the visitors very much.

17. Những sản phẩm mới hết sức đa dạng và những món hàng truyền thống được trưng bày tại hội chợ.

A great variety of new products and traditional items are on display at the fair.

18. Để tôi chỉ cho ngài cách vận hành chiếc máy này thế nào.

Let me show you to how to operate the machine.

### Language Points

#### \* Vocabulary – Từ Vựng

A wide selection of colors and designs	Sự lựa chọn rộng rãi về màu sắc và thiết kế
Business representative	Đại diện kinh doanh
Beside <i>adv.</i>	Bên cạnh
Be specialized in	Chuyên về
Be convenient to	Thuận tiện cho
Become popular	Được ưa chuộng, trở nên phổ biến, thông dụng
Branded goods	Hàng hoá có nhãn hiệu

## **GIAO TIẾP TIẾNG ANH CHO TRIỂN LÃM & HỘI NGHỊ**

---

Bamboo wooden toys	Những đồ chơi bằng gỗ tre
Commodity inspection	Kiểm nghiệm hàng hoá
Complete in specifications	Quy cách hoàn hảo
Comfortable and easy to wear	Thoải mái và dễ mặc
China National Machinery Import & Export Corporation	Tập đoàn xuất nhập khẩu máy móc quốc gia Trung Quốc.
Children's vehicles	Xe hai bánh của trẻ con
Computers & parts	Máy tính và các bộ phận
Dry-clean	Giặt khô
Due to	Vì, do
Export to	Xuất khẩu sang
Electronic toys	Đồ chơi điện tử
Electronic and electrical appliances	Thiết bị điện tử và thiết bị điện
Electronic component and devices	Những thành phần và dụng cụ điện tử
Electronic materials	Nguyên liệu điện tử
Electronic equipment and instruments	Thiết bị và dụng cụ điện tử
Electronic instruments	Dụng cụ điện tử
Electric instruments	Dụng cụ điện
Function <i>n.</i>	Chức năng
Free of	Không bị, khỏi phải
Fashionable and attractive packages	Những gói hàng hợp thời trang và hấp dẫn
Handicraft toys	Đồ chơi thủ công
Household electrical appliances	Thiết bị điện gia đình

In accordance to	Phù hợp với
Iron toys	Đồ chơi bằng sắt
Information technology products	Sản phẩm kỹ thuật thông tin
Keep in touch with	Giữ liên lạc với
Kitchen appliances	Thiết bị nhà bếp
Manager	Giám đốc, quản lý
Main products	Sản phẩm chính
Mention	Đề cập, nói đến
Musical instrument	Nhạc cụ
Machine toys	Đồ chơi bằng máy
Machinery & electronic products	Sản phẩm máy móc và điện tử
Microscope	Kính hiển vi
Measuring and drawing equipment	Thiết bị đo đạc và vẽ kỹ thuật
Not for sale	Không bán
Optical equipment	Thiết bị quang học
Paper & paper products	Giấy và các sản phẩm giấy
Plastic toys	Đồ chơi bằng chất dẻo
Plush toys and cloth toys	Đồ chơi bằng nhung lông và đồ chơi vải
Plaster toys	Đồ chơi bằng thạch cao
Physical optical instrument	Thiết bị quang học vật lý
Physiochemical instrument	Thiết bị sinh hoá
Popular both at home and aboard	được ưa chuộng trong và ngoài nước
Quality examination	kiểm tra chất lượng
Quality and quantity	bảo đảm chất lượng và số

assured	lượng
Reasonable price	giá cả hợp lý
Sold <b>adj.</b>	bán
State appraisal	sự xác định chất lượng
	quốc gia
Specimen <b>n.</b>	mẫu, mẫu vật
Sufficient supplies	Đủ cung cấp
Stationary	Ổn định
Sporting goods	hàng thể thao
The need of consumers	Nhu cầu của khách hàng
Trade mark	Thương hiệu
Timely delivery	Phân phát giấy bảo hành
guaranteed	đúng lúc
Tele-control toys	Đồ chơi điều khiển từ xa
TV & Audio systems	Hệ thống ti vi và đài
Valid duration	Khoảng thời gian hợp lý
Viewing and observing	Thiết bị quan sát và kiểm
instrument	tra hình ảnh
Wireless	Thiết bị liên lạc không dây
communication	
equipment	
Wire communications	Dây liên lạc

### **III – GRAMMAR - NGỮ PHÁP**

1. *besides* “ngoài ra, hơn nữa”.

Ví dụ: *Tôi nghĩ tôi sẽ không đến Luân đôn. Đó thật là một chặng đường dài. Hơn nữa, tôi không có nhiều tiền.*

→ I think I'm not going to London. It's such a long way. Besides, I haven't much money. *Có năm nhân viên trong phòng kinh doanh của chúng tôi ngoài giám đốc.*

→ There are 5 staffs in our business department besides the manager.

2. *export to* “xuất khẩu tới...”.

Ví dụ: *Ngày nay sản phẩm của Trung Quốc được xuất khẩu tới năm châu lục trên thế giới.* → Nowadays Chinese products are exported to the five continents in the world. *Mục tiêu của chúng tôi là xuất khẩu các sản phẩm sang châu Phi.* → Our goal is to export our products to the African continent.

3. *free of* “không bị...”

Ví dụ: *Trong thị trường này tất cả các sản phẩm không bị đánh thuế.* → In this market all the products are free of tax. *Nếu bạn trả tiền thuê sớm 1 tháng, bạn không bị tính 20% thuế.* → If you pay the rent 1 month in advance, free of tax for 20%.

*“free of charge”*: không phải trả chi phí

*Các bữa ăn sẽ được cung cấp đầy đủ mà không mất tiền.*  
→ Meals will be provided free of charge.

4. *due to* “do, vì”.

Ví dụ: *Công việc phải làm lần lượt do thiếu người.* → The work is on by turns due to insufficient people. *Công ty chỉ có thể đầu tư với qui mô nhỏ do hiện nay thiếu tiền.* → The company can only invest with small-scale due to being short of money.

*“be due to do something”* – “phải đến, phải (theo kế hoạch, theo quy định)”.

Ví dụ: *Tôi phải gặp anh ta ở sân bay chiều nay.* → I'm due to meet him at the airport this afternoon.



5. *keep in touch with* “giữ quan hệ với, có dính líu với”.

Ví dụ: *Để liên lạc đúng giờ, chúng tôi giữ quan hệ với nhau trong 10 năm.* → In order to communicate in time, we have kept in touch with each other for ten years.  
*Bọn trẻ ở xa bên kia của đại dương. Những người cha người mẹ không phải quá lo lắng vì có truy cập internet.* → Children are far in the other side of the ocean, the parents are not so worried with the access to the Internet.

6. *become (be) popular* “trở nên phổ biến, được ưa chuộng”.

Ví dụ: *Việc kỷ niệm ngày lễ giáng sinh phương tây và ngày lễ tình yêu trở nên phổ biến giữa những người trẻ tuổi.* → It has become very popular among the young people to celebrate the Western Christmas Holiday and Valentine's Day.  
*Đại hội Olympic 2008 sẽ được tổ chức ở Trung Quốc, vì vậy bây giờ người Trung Quốc đi học tiếng nước ngoài đã trở nên khá phổ biến.* → In 2008 the Olympic Games will be held in China, it has become quite popular now that Chinese people study foreign language.

7. *be convenient to do sth.* “thuận tiện để làm gì”.

*Đến cuộc triển lãm bằng xe điện ngầm rất thuận tiện.* → It's very convenient to arrive at the Exposition by subway.  
*Từ Quảng Châu hoặc Shenzhen tới Hồng Kông khá thuận tiện, bạn có thể tới đó bằng tàu hỏa, xe buýt hoặc thậm chí bằng máy bay.* → It's quite convenient from Guangzhou or Shenzhen to Hong Kong, you can reach there by train, by bus or even by plane.

UNIT 7

BÀI 7

BUSINESS CONTACT

QUAN HỆ NGHIỆP VỤ

**I - SITUATIONAL DIALOGUE - HỘI THOẠI TÌNH HUỐNG**

Dialogue 1 :

W: William

M: Martin

S: Sales Representative - Đại diện bán hàng

W: Martin, could you please tell me how many halls there are for cars?

M: Altogether there are three.

W: Excuse me, miss. Do you have samples of this product?

S1: Yes, these are all complimentary samples. You may have a look at any one of them.

W: Thank you.

S1: Would you like to write any remarks here? And sign your name?

W: Sure.

M: Mr. William, shall we

W: Martin, anh có thể làm ơn cho tôi biết có bao nhiêu phòng trưng bày ô tô không?

M: Tất cả có ba phòng.

W: Xin lỗi cô. Cô có mẫu của sản phẩm này không?

S1: Dạ có, đây là tất cả những mẫu được khen ngợi. Ông có thể xem bất cứ cái nào trong số chúng.

W: Cảm ơn cô.

S1: Ông có thể ghi một vài lời nhận xét vào đây không ạ? Và ký tên?

W: Chắc chắn rồi.

M: Ông William, chúng

go to have a look at the other automobile hall?

**W:** *By all means.* Wow! I didn't expect such a spacious hall and so many cars. If I didn't realize that I'm in Vietnam, I *would have believed* that we were now in an auto market in Canada.

**M:** The automobile industry has developed very rapidly *over the past few years.*

**W:** Over there are Santana, Lada, Volkswagen, Honda... Let's go there and have a closer look.

**S2:** This is the new-typed, the outlook of it is *in fashion* and the best advantage is petrol-saving.

**W:** May I try it to drive a while?

**S2:** No problem. This way, please.

**M:** Trembling prevention is fine with very low

ta sẽ đi xem phòng ô tô khác chứ?

**W:** Tất nhiên rồi. Ô! Tôi không cho rằng phòng này lại rộng rãi và có nhiều ô tô như vậy. Nếu tôi không nhận rõ là mình đang ở Việt Nam, thì tôi sẽ phải tin rằng bây giờ mình đang ở chợ ô tô ở Canada.

**M:** Công nghiệp ô tô đã phát triển nhanh chóng trong mấy năm qua.

**W:** Ở đằng kia là Santana, Lada, Volkswagen, Honda... Chúng ta hãy cùng đến đó để nhìn kỹ hơn.

**S2:** Đây là kiểu mới, quan điểm của nó là hợp thời trang và ưu điểm nổi bật là tiết kiệm xăng dầu.

**W:** Tôi có thể thử lái một lát chứ?

**S2:** Không vấn đề gì. Xin đi đường này.

**M:** Sự ngăn độ rung rất tốt với tiếng ồn nhỏ.

noise.

**W:** The design of the seat is fine and very comfortable to sit on.

**S2:** At present it is the time of promotion. If you can *make the order*, you may have the discount of 10%.

**W:** Isn't it? But I can't *make my decision* yet.

**S2:** We can wait half a month and later no discount *any more*.

**W:** We may think about it.

**S2:** No problem. This is my business-card, you may call me anytime. I wish we will have a pleasant cooperation.

**W:** Goodbye!

**S2:** See you.

**W:** Phần thiết kế chỗ ngồi hợp lý và rất thoải mái khi ngồi lên.

**S2:** Hiện tại, đang trong thời gian khuyến mãi. Nếu ông đặt hàng, ông có thể được giảm 10%.

**W:** Thật vậy sao? Nhưng tôi chưa thể quyết định được.

**S2:** Chúng tôi có thể chờ nửa tháng và muộn hơn thì không được giảm giá nữa.

**W:** Chúng tôi sẽ nghĩ về điều đó.

**S2:** Không vấn đề gì. Đây là danh thiếp của tôi, ông có thể gọi cho tôi bất cứ lúc nào. Tôi mong rằng chúng ta sẽ có một sự hợp tác vui vẻ.

**W:** Tạm biệt!

**S2:** Hẹn gặp lại.

### Dialogue 2 :

**C:** Client

**B:** Business Representative - Đại diện kinh doanh

**C:** I'm glad to have the opportunity of visiting your corporation. I hope we can do business together.

**B:** It's a great pleasure to meet you, Mr. Smith. I believe you have seen our exhibits in this show room. What is it *in particular* you're interested in?

**C:** I'm interested in your office equipment. I've seen the exhibits and studied your catalogues. I think some of the items will have good market in Saudi Arabia. Here is a list of my requirements. I'd like to have your lowest quotation, *C.I.F.* Jeddah.

**B:** Thank you for your inquiry. Would you tell us what quantity you

**C:** Tôi rất vui có cơ hội đến thăm tập đoàn của ông. Tôi hy vọng chúng ta có thể làm ăn với nhau.

**B:** Thật là niềm vinh hạnh lớn khi được gặp ông, ông Smith. Tôi tin rằng ông đã thấy những vật triển lãm của chúng tôi ở phòng trưng bày này. Ông thực sự quan tâm đến cái gì?

**C:** Tôi thích đồ thiết bị văn phòng của các ông. Tôi đã thấy những sản phẩm trưng bày và nghiên cứu ở quyển danh mục sản phẩm. Tôi nghĩ rằng một vài sản phẩm trong những món hàng đó sẽ có được thị trường tốt ở Ả rập Xê út. Đây là danh sách những yêu cầu của chúng tôi. Tôi muốn có bản báo giá thấp nhất, điều kiện *C.I.F.* Jeddah.

**B:** Cảm ơn vì những yêu cầu của ông. Ông có thể cho số lượng ông yêu cầu

require so that we can work out the offers?

C: I'll do that. Meanwhile, could you give me some indication of the price?

B: Here is the price list. Please take a look at it.

C: My god! It's \$300 CIF Jeddah per set. It's more than we expected.

B: It's well *calculated in fact*. This is a newly designed model. It's quite modern and comfortable. Besides, our branch office in Jeddah provides wonderful after-sale service and you needn't worry about any technical problems. Any parts, even lubricants specially used for this machine are provided there. Anyway, we will give you 2% discount.

C: As for the product, I can see there won't be any problem. But I think you'll have to reconsider

để chúng tôi có thể lập ra giá được chứ?

C: Được thôi. Trong lúc ấy, ông có thể đưa cho tôi một vài mức giá chứ?

B: Đây là danh sách giá cả. Mời ông xem.

C: Chúa ơi! 300 đô la CIF Jeddah một bộ. Nó đắt hơn tôi mong đợi.

B: Trên thực tế nó là sự tính toán hợp lý. Đây là một mẫu thiết kế mới. Nó khá hiện đại và tiện lợi. Ngoài ra, văn phòng chi nhánh của chúng tôi ở Jeddah cung cấp dịch vụ hậu mãi tuyệt vời và ông không cần phải lo lắng về bất cứ vấn đề kỹ thuật nào. Mọi bộ phận, thậm chí dầu bôi trơn chỉ dùng cho máy này cũng được cung cấp ở đó. Dù thế nào đi nữa, chúng tôi sẽ giảm giá cho ông là 2%.

C: Về sản phẩm, tôi có thể thấy sẽ không có bất cứ vấn đề gì. Nhưng tôi nghĩ ông sẽ phải xem xét

## GIAO TIẾP TIẾNG ANH CHO TRIỂN LÃM & HỘI NGHỊ

the price since the quantity of the order will be very large.

**B:** Well, when it comes to such big-size business, I think you should meet with the manager of our department. I can arrange a meeting *at your convenience*.

**C:** Great. Thanks.

lại giá cả vì số lượng đặt hàng sẽ rất lớn.

**B:** Tốt thôi, khi qui mô kinh doanh lớn như vậy, tôi nghĩ ông nên gặp quản lý của gian hàng chúng tôi. Tôi có thể sắp xếp một cuộc gặp thuận tiện đối với ông.

**C:** Tuyệt. Cảm ơn.

### Dialogue 3:

**A:** Buyer - Người mua

**B:** Business Representative - Đại diện kinh doanh

**A:** I've been assigned to *negotiate with* you about silk commodities.

**B:** May I know what particular items you are interested in at this time?

**A:** I'm interested in your pure silk. I've seen the exhibits and studied your catalogues. And I think they will find a ready market in France.

**A:** Tôi được bổ nhiệm tới thương lượng với ông về các mặt hàng tơ lụa.

**B:** Tôi có thể biết món hàng nào đặc biệt ông chú ý trong thời gian này chứ?

**A:** Tôi thích lụa nguyên chất của ông. Tôi đã xem hàng triển lãm và danh sách hàng mẫu của ông. Và tôi nghĩ chúng sẽ tìm được thị trường thông thoáng ở Pháp.

**B:** Great. Here are our latest price sheets. Would you like to have a look?

**A:** That's a high price! It will be difficult for us to make any sales.

**B:** But you must *take* the quality *into consideration*. Everyone in the trade knows that China's silk is of *superior* quality *to* that from other countries.

**A:** I'm afraid it's impossible for us to accept your offer because the difference between our price and your offer is too wide.

**B:** You know the price of silk has gone up since last year. Our price is relatively favourable.

**A:** *It's unwise for* either of us *to stick to* one's own price. How about meeting each other halfway. And in that way business can be concluded.

**B:** Tuyệt. Đây là bảng giá mới nhất của chúng tôi. Ông muốn xem chứ?

**A:** Giá cao quá! Chúng tôi sẽ rất khó bán.

**B:** Nhưng ông phải đưa chất lượng vào để suy xét. Mỗi người trong nghề đều biết rằng tơ lụa Trung Quốc có chất lượng tốt hơn của các nước khác.

**A:** Tôi e rằng chúng tôi không thể chấp nhận giá của các ông bởi vì sự chênh lệch giữa giá cả của chúng tôi và giá chào hàng của các ông quá lớn.

**B:** Ông biết đấy, giá tơ lụa đã tăng từ năm ngoái. Giá của chúng tôi khá thiện chí.

**A:** Thật là đại khi chúng ta cứ kiên trì giữ giá của mình. Chúng ta nên có cuộc họp thương lượng với nhau. Bằng cách đó việc buôn bán có thể sẽ được quyết định.



**B:** If your order is large enough, we will consider reducing our prices by 2 percent.

**B:** Nếu đơn đặt hàng của ông đủ lớn, chúng tôi sẽ xem xét giảm giá của chúng tôi là 2%.

## **II - PRACTICAL SENTENCES - CÂU THỰC HÀNH**

1. Xin hoan nghênh yêu cầu về thông tin.

Welcome to ask for information.

2. Ở đây chúng tôi có chuyên viên tư vấn từng dịch vụ riêng biệt.

Here we have our service consultant section particularly.

3. Vì sản phẩm này chỉ vừa mới xuất hiện nhiều trên thị trường, giá cả của nó sẽ cao hơn một chút so với các sản phẩm khác.

Since this product is only recently available in the market, the price of it will be a little higher than the others.

4. Nếu ông đặt hàng sớm hơn, chúng tôi có thể đưa ra một vài ưu đãi hợp lý.

If you can make the order earlier, we may give you some *reasonable favors*.

5. Không có vấn đề gì nếu ông chưa thể đưa ra được quyết định. Chúng tôi có thể liên lạc với ông sau.

It doesn't matter if you can't make your decision yet.  
We may contact you later.

6. Chúng tôi có đủ hàng hoá. Bởi vậy, nói chung, ông chỉ cần đặt hàng trước hai tuần.

We have sufficient goods. Therefore *generally speaking* you need to order just two weeks *in advance*.

7. Nếu ông quan tâm, chúng ta có thể nói thêm về giá cả.

If you are interested, we may talk further about the price.

8. Vì báo giá của ông hợp lý, chúng tôi sẽ nghĩ đến nó.

As your quotation is reasonable, we will think of it.

9. Tôi hiểu ông là một người bận rộn. Tôi chỉ muốn chỉ cho ông xem những mẫu này.

I understand you are a busy man, mister. I just want to show you these samples.

10. Tôi rất vui lòng được ở đây nói về hợp đồng đại lý.

I'm please to be here to talk about our *agency* agreement.

11. Ông thật chu đáo khi giải quyết mọi việc bằng cách này. Tôi hy vọng chúng ta sẽ giữ sự thoả thuận cho việc cung cấp những bộ phận thay thế.

It's kind of you to come all this way. I hope we will tie up a deal for the supply of *spare parts*.

12. Giá bán lẻ đề nghị có thể được tìm thấy trên bảng giá. Đây là bảng giá, thưa ngài.

The *recommend retail prices* can be found on the price list. Here is the price list, sir.

13. Ngoài ra tôi còn muốn có một vài thông tin về việc giảm giá. Ông có thể cho tôi một sự triết khấu hợp lý trên một đơn đặt hàng lớn chứ?

I'd also like to get some information about the discount. Can you give me a good discount on a large order?

14. Cảm ơn yêu cầu của ông. Triết khấu 5% được áp dụng nếu ông thấy mọi thứ thỏa đáng và đặt hàng bây giờ.

Thank you for your inquiry. A 5% discount is applied if you find everything satisfactory and place an order now.

15. Đây là những tập sách quảng cáo của chúng tôi và những tài liệu có liên quan, có thể chúng sẽ giúp ông đưa ra một quyết định đúng đắn.

Here are our brochures and relevant publicity materials, which may help you make a good decision.

16. Chúng tôi đánh giá cao chất lượng tốt của những tấm thảm lụa này. Nhưng đáng tiếc là giá cả của ông đưa ra vẫn cao ngay cả cho những tấm thảm chất lượng như thế này.

We appreciate the good quality of these silk carpets. But unfortunately your prices appear to be on the high side even for carpets of this quality.

17. Vì việc kinh doanh lớn được thực hiện với những người mua khác theo thời hạn và giá cả hiện hành, chúng tôi hy vọng ông sẽ nghĩ về chúng và chẳng bao lâu nữa cho chúng tôi biết sự chấp nhận của ông.

Since considerable business has been done with other buyers on our prevailing price and terms, we hope you will reconsider them and let us know your acceptance before long.

18. Tôi e rằng chúng tôi không thể đưa ra bất cứ một sự giảm bớt nào nữa về giá cả, nếu không việc đó sẽ để lại cho chúng tôi một sự sụt giảm lớn về lợi nhuận.

I'm afraid that we can't make any further reduction on the price, which would otherwise leave us a much lower margin.

19. Theo chất lượng mà ông mong muốn đặt hàng từ chúng tôi, chúng tôi sẽ điều chỉnh giá cả phù hợp.

According to the quantity you wish to order from us, we may adjust our prices accordingly.

### Language Points

#### \* Vocabulary – Từ Vựng

any more	không... nữa
at your convenience	lúc nào và ở đâu thích hợp với ông
agency <i>n.</i>	sự môi giới, đại lý
by all means	tất nhiên rồi
be unwise for sb. to do sth.	đại dột, không thận trọng cho ai làm gì

## **GIAO TIẾP TIẾNG ANH CHO TRIỂN LÃM & HỘI NGHỊ**

in fashion	hợp thời trang
in advance	trước (về thời gian)
in particular	nói riêng, đặc biệt
in fact	trên thực tế, thực tế là
make the order	đặt hàng
make one's decision	đưa ra quyết định
margin <i>n.</i>	lợi nhuận, lãi suất
negotiate with	thương lượng, đàm phán, dàn xếp
over the past few years	trong mấy năm qua
recommended retail prices	giới thiệu giá cả bán lẻ
reasonable favors	thiện ý hợp lý, vừa phải
sign your name	ký tên của ông
superior to	tốt hơn, mạnh hơn
stick to	bám vào
spare parts	những bộ phận dự phòng
take...into consideration	đánh giá cái gì để xem xét
tie up a deal	giữ lại sự thoả thuận
would have believed	sẽ phải tin
write some remarks	ghi một vài lời nhận xét, bình luận

### **Chú ý:**

C.I.F	giá thành, bảo hiểm và
(Cost+Insurance+Freight)	cước phí

Đây là thuật ngữ chuyên ngành trong thương mại quốc tế, được sử dụng rộng rãi trong các hợp đồng mua bán khi người ta sử dụng phương thức vận tải biển. Theo điều kiện CIF,

người bán phải ký kết hợp đồng chuyên chở hàng đến đích cho người mua: đưa hàng lên tàu, xin giấy phép xuất khẩu, nộp thuế và lệ phí xuất khẩu (nếu có), ký hợp đồng bảo hiểm đối với hàng hoá với giá trị bảo hiểm bằng giá CIF + 10%, cung cấp cho người mua boá đơn, vận đơn hoàn chỉnh, .... Mua hàng theo điều kiện CIF bao giờ cũng đắt hơn hình thức khác nên chỉ thông dụng ở những nước không có phương tiện vận tải riêng.

### III – GRAMMAR - NGỮ PHÁP

1. *would have + P<sub>II</sub>* : dùng trong câu điều kiện không có thật trong quá khứ (diễn tả hành động đã không thể xảy ra) (câu điều kiện loại 3)

Công thức: If + S + had + P<sub>II</sub>, S + would + have + P<sub>II</sub>

Ví dụ: *Nếu tôi thấy thông báo thì tôi sẽ nộp đơn xin việc làm.* → If I had seen the advertisement I would have applied for the job.

“*should have + P<sub>II</sub>*” diễn tả hành động gì đó đáng lẽ phải xảy ra (mang tính ước muốn về hành động đã xảy ra trong quá khứ).

Ví dụ: *Thật là một buổi hoà nhạc tuyệt vời tôi qua. Anh nên đến đó. Tại sao anh không đến?* → It was such a great concert last night. You should have come. Why didn't you? *Tôi tự hỏi tại sao họ đến quá muộn. Đáng lẽ họ phải ở đây một giờ trước rồi.* → I wonder why they came so late. They should have been here an hour ago.

2. *in fashion* “hợp thời trang”.

Ví dụ: *Năm nay váy ngắn được may bằng da là hợp thời trang.* → This year the mini-skirt made of leather is in fashion. *Ngày nay giới trẻ nhuộm tóc thành màu khác*

*là hợp thời trang.* → At present day for young people to dye their hair into different colors is in fashion.

3. *To make one's decision* “đưa ra quyết định”.

*Ví dụ: Chúng tôi đã đưa ra quyết định chấp nhận báo giá của công ty ông.* → We have made our decision to accept the quotation of your company. *Với tôi, để đưa ra quyết định đi học nước ngoài thật là một tình thế tiến thoái lưỡng nan.* → For me, to make the decision to study abroad is really a dilemma.

4. *Any more* “không...nữa”; *not any more* “không thể...nữa”.

*Ví dụ: Ông đã mất một cơ hội vàng một lần, chắc là ông sẽ không thể nắm bắt được nó nữa.* → Once you have lost this golden opportunity, probably you won't reach any more. *Tôi thấy rằng chúng tôi không phải là bạn bè nữa.* → I feel that we're not friends any more.

5. *in particular* “nói cụ thể, nói riêng, đặc biệt”.

*Ví dụ: Bạn có thích món ăn nào đặc biệt không?* → Do you like any food in particular? *Tôi không có bất cứ một triển vọng đặc biệt nào về thể thao.* → I don't have any favorable sports in particular.

6. *at your convenience* “lúc nào và ở đâu thích hợp/tiện với ông”.

*Ví dụ: Hoan nghênh đến thăm chúng tôi vào lúc nào tiện với ông.* → Welcome to visit us at your convenience. *Làm ơn mang cho tôi một vài quyển sách về Thương mại Quốc tế vào lúc nào anh thấy tiện.* → Please bring

me some books of International Trade at your convenience.

7. *stick to* “kiên trì, bám vào”.

Ví dụ: *Nếu ông vẫn cứ giữ ý kiến của mình, tôi không có cách nào nữa.* → If you still stick to your opinion, I have no way out. *Ông ấy là một người đàn ông cứng rắn, luôn kiên trì với bản thân mình.* → He is a tough man who always sticks to himself.



UNIT 8

BUSINESS NEGOTIATION

BÀI 8

ĐÀM PHÁN GIAO DỊCH

I - SITUATIONAL DIALOGUE - HỘI THOẠI TÌNH HUỐNG

Dialogue 1:

M: Martin

C: Customer – Khách hàng

C: I'd like to *get the ball rolling* by *taking about* the price.

M: I'd be happy to answer questions you may have.

C: Your products have very good quality. But I am a little *worried about* the prices you are asking.

M: You think we will be *asking for* more?

C: That's not exactly what I had *in mind*. I'd like 25% *discount*.

M: That seems to be a little high. I don't know how we can *make profits* with those numbers.

C: Well, if we promise

C: Tôi muốn mọi việc tiến triển với việc nói về giá cả.

M: Tôi rất vui trả câu hỏi ông đưa ra.

C: Sản phẩm của các ông có chất lượng rất tốt. Nhưng tôi có một chút băn khoăn về giá cả các ông đặt ra.

M: Ông nghĩ chúng tôi sẽ đòi nhiều hơn nữa?

C: Không chính xác với những gì tôi nghĩ. Tôi muốn chiết khấu 25%.

M: Nó có vẻ hơi cao. Tôi không biết sẽ kiếm lợi nhuận thế nào với những con số đó.

C: Được chứ, nếu chúng

future business-volume sales, that will lower the cost for making products, right?

**M:** Yes, but it's hard to see how you can order such large orders. We'd like a guarantee of future business not just a promise.

**C:** We said we wanted 2000 pieces over 6 months period *with guarantee*.

**M:** If you can guarantee that on paper, I think we can discuss this further.

tôi hứa tương lai sẽ bán hàng với số lượng lớn, việc đó sẽ hạ thấp giá thành cho việc sản xuất các sản phẩm, đúng không?

**M:** Vâng, nhưng thật khó để thấy được ông có thể đặt những đơn đặt hàng lớn như thế nào. Chúng tôi muốn một sự bảo đảm cho việc kinh doanh sắp tới chứ không chỉ là một lời hứa.

**C:** Chúng tôi bảo đảm là chúng tôi muốn 2000 chiếc trong thời gian hơn 6 tháng.

**M:** Nếu ông có thể bảo đảm trên giấy tờ, tôi nghĩ chúng ta có thể bàn xa hơn.

## Dialogue 2 :

**W:** William

**M:** Martin

**M:** Good afternoon, Mr. William. Take a seat, please.

**W:** Thank you, Mr.

**M:** Chào ông William. Xin mời ngồi.

**W:** Cảm ơn ông Martin.

Martin. Since everybody is here, let's *get down to business*.

**M:** That's be fine.

**W:** We would like to increase our original order and import a lot of Vietnamese textiles. Here is the list of our requirements.

**M:** (*Taking the list and looking at it*) I've brought a series of catalogues on our newest terms. There are some products you want. Would you like to have a look at them?

**W:** *You bet. (Looking over the catalogues, several minutes later)* Yes, I'd say that we are interested in these products. Could you give us some idea of your prices?

**M:** Here are our *price lists*. The *quotations* are all in US dollars net FOB. I'm sure you can find our prices most

Vì mọi người đang ở đây, chúng ta hãy cùng bắt đầu công việc.

**M:** Tốt thôi.

**W:** Chúng tôi muốn tăng đơn đặt hàng gốc và nhập khẩu nhiều sản phẩm dệt của Việt Nam. Đây là danh sách yêu cầu của chúng tôi.

**M:** (*Cầm danh sách và xem*) Tôi đã mang một loạt các mẫu trong thời gian gần nhất. Có một vài sản phẩm mà ông muốn. Ông có muốn xem không?

**W:** Anh có thể coi cái đó là một điều chắc chắn. (*Xem qua bản mẫu hàng, vài phút sau*) Tôi phải nói rằng chúng tôi thích những sản phẩm này. Anh có thể cho chúng tôi một vài ý kiến về giá cả không?

**M:** Đây là bảng giá. Giá cả tính tất cả bằng đô la Mỹ theo số tiền tịnh là người bán chịu trách nhiệm chất hàng xong

competitive.

**W:** But I find that these prices are higher than the ones you quoted a few months ago.

**M:** That's true. But I'm sure you realize that the costs of raw material have gone up considerably recently. Compared with the prices offered by other firms, ours are quite favorable.

**W:** I must tell you that your prices are higher than some quotations we have received from other firms.

**M:** That may well be true. But we can safely say that our prices are quite realistic. It's impossible that any other supplier can under quote us if their goods are *as good as* ours in quality.

xuôi lên tàu. Tôi chắc chắn ông có thể thấy giá của chúng tôi cạnh tranh nhất.

**W:** Nhưng tôi thấy rằng những giá này cao hơn giá ông đã đưa ra vài tháng trước.

**M:** Đúng rồi. Nhưng tôi chắc chắn ông nhận thấy rằng gần đây giá của nguyên liệu thô đã tăng đáng kể. So với giá chào hàng của các công ty khác, giá của chúng tôi khá hợp lý.

**W:** Tôi phải nói với ông rằng giá của các ông cao hơn một vài giá mà chúng tôi nhận được từ những công ty khác.

**M:** Có thể là đúng. Nhưng chúng tôi có thể nói chắc chắn rằng giá của chúng tôi khá thực. Việc một nhà cung cấp nào khác có thể định giá thấp hơn chúng tôi nếu hàng hoá của họ có chất lượng tốt như của chúng

**W:** Maybe your products are *of top quality*, but we simply cannot order them at this price.

**M:** In order to make the ties of friendship between our two corporation stronger, we would *reduce* our price by 2%.

**W:** When I say that your prices are high, I don't mean that they are high by only 2%. If we are to place an order with you, I think a discount of about 10% would be sufficient.

**M:** Your *counter-offer* is too low and groundless. So it cannot serve as a basis for further negotiation with our manufacturers.

**W:** What exactly do you propose?

**M:** I propose a reduction of 4%.

tôi là điều không thể xảy ra.

**W:** Có thể sản phẩm của các ông đứng đầu về chất lượng, nhưng chúng tôi tuyệt đối không thể đặt hàng với giá này.

**M:** Để liên kết tình hữu nghị giữa hai công ty lớn mạnh hơn, chúng tôi sẽ giảm giá 2%.

**W:** Khi tôi nói rằng giá của các ông cao, tôi không muốn nói là chúng cao chỉ 2%. Nếu chúng tôi đặt đơn hàng với ông, tôi nghĩ phần giảm giá khoảng 10% sẽ là đủ.

**M:** Đơn chào giá của các ông quá thấp và không căn cứ. Vì vậy nó không thể coi như một cơ sở cho sự đàm phán xa hơn với các nhà sản xuất của chúng tôi.

**W:** Đề nghị chính xác của ông là gì?

**M:** Tôi đề nghị giảm giá 4%.

**W:** Let's both make a further concession – 6%.

**M:** But I'm afraid 5% is our *rock bottom price*.

**W:** Very good. Then 5% it is.

**M:** I'm very glad we've *come to an agreement*. Now, let's talk about the terms and conditions.

**W:** Yes, we've already *settled* the questions of price, quality and quantity. Then what are the terms of payment?

**M:** We accept payment by *letter of credit*.

**W:** When will you send us the shipping documents?

**M:** We'll give you shipping advice *once* we have completed the shipment *in accordance with* the stipulations set forth in the letter of credit. And we are sending you *undercover*

**W:** Chúng ta hãy cùng giảm giá thêm nữa- 6%

**M:** Nhưng tôi e rằng 5% là giá thấp nhất của chúng tôi.

**W:** Rất tốt. Vậy thì 5%.

**M:** Tôi rất vui khi chúng ta đã đi đến thoả thuận. Bây giờ, chúng ta hãy nói về các thể thức điều kiện.

**W:** Vâng. Chúng ta vừa giải quyết những câu hỏi về giá cả, chất lượng và số lượng. Tiếp theo, các hình thức thanh toán là gì?

**M:** Chúng tôi chấp nhận trả tiền bằng thư tín dụng.

**W:** Khi nào ông sẽ gửi cho chúng tôi chứng từ gửi hàng?

**M:** Chúng tôi sẽ đưa ông văn bản thông báo gửi hàng ngay khi chúng tôi hoàn thành việc chuyển hàng phù hợp với điều khoản đã đưa ra trong thư tín dụng. Và chúng tôi gửi bảo đảm cho ông

one set of *duplicate shipping documents* so that you can make all the preparations to take the delivery of goods *in due time*, when they arrive at your port.

**W:** What will be included in these shipping documents?

**M:** They will be include *Invoice*, *Packing List*, *Non-negotiable Bill of Lading*, *Insurance Policy* and *Inspection Report*.

**W:** How long will the delivery take?

**M:** Delivery is about 90 days after the receipt of the L/C.

**W:** Now the last item, what about packing?

**M:** We will pack the goods in a padded wooden crate reinforced with metal straps and metal angles at each corner. I think you will

một bộ bản sao chúng từ gửi hàng để ông có thể làm công tác chuẩn bị nhận hàng hoá cho đúng hạn khi chúng cập cảng phía ông.

**W:** Chứng từ gửi hàng sẽ bao gồm những gì?

**M:** Chúng sẽ gồm Hoá đơn, phiếu liệt kê kiện hàng, hóa đơn vận chuyển không thể đổi thành tiền, hợp đồng bảo hiểm và biên bản kiểm tra.

**W:** Bao lâu sẽ giao hàng?

**M:** Giao hàng vào khoảng 90 ngày sau khi nhận được thư tín dụng.

**W:** Bây giờ là khoản cuối cùng, việc đóng gói thế nào?

**M:** Chúng tôi sẽ đóng gói hàng hoá trong một thùng gỗ có đệm bông được gia cố dây kim loại và những góc cạnh bịt bằng kim loại. Tôi nghĩ

find that they are strong enough to *withstand* any shock or rough handling.

**W:** Of course you will *be responsible for* any case *resulting from* improper packing.

**M:** *That goes without saying.*

**W:** Well, it seems that we have discussed every thing. When will the order be ready for me to sign?

**M:** Right now if you'd like, let me fill it in first. (*Writes down the necessary details*). All right, would you just sign here, please?

**W:** Sure.

**M:** Now everything's settled. I *propose a toast* to our friendship and success for cooperation. Cheers!

ông sẽ thấy chúng đủ chắc chắn để chống lại bất cứ sự va đập nào hoặc bốc dỡ thô bạo.

**W:** Tất nhiên ông sẽ phải chịu trách nhiệm cho bất cứ trường hợp nào do đóng gói không hợp lý gây ra.

**M:** Điều đó thì không phải nói rồi.

**W:** Tốt, có vẻ như là chúng ta đã bàn xong mọi chuyện. Khi nào đơn đặt hàng sẵn sàng cho tôi ký?

**M:** Ngay bây giờ nếu ông muốn, để tôi điền vào trước. (*Ghi những chi tiết cần thiết*). Tốt rồi, ông vui lòng ký đúng vào đây chứ?

**W:** Được rồi.

**M:** Bây giờ mọi việc đã ổn. Tôi đề nghị nâng cốc chúc mừng tình hữu nghị và sự thành công cho việc hợp tác này. Chúc mừng!



## **II - PRACTICAL SENTENCES - CÂU THỰC HÀNH**

1. Chuyên về xuất khẩu hàng hoá sợi bông Việt Nam, chúng tôi bày tỏ sự mong muốn được buôn bán với ông trong lĩnh vực này.

*Specializing in the export of Vietnamese Cotton Piece goods, we express our desire to trade with you in this field.*

2. Chúng tôi khá quan tâm tới những đồ chơi bằng máy được trưng bày tại hội chợ Giảng Võ gần đây và sẽ rất vui mừng có được những chi tiết về các điều khoản xuất khẩu của các ông.

*We are quite interested in the mechanical toys demonstrated at the recent Giang Vo Fair and should be glad to have details of your export terms.*

3. Chúng tôi đánh giá cao chất lượng tốt của sản phẩm của ông. Nhưng đáng tiếc giá của ông đưa ra vẫn cao ngay cả cho những sản phẩm cùng chất lượng. Chúng tôi lấy làm tiếc rằng với giá như thế này chúng tôi không thể đặt hàng.

*We appreciate the good quality of your products. But unfortunately your prices appear to be on the high side even for the same quality. We regret that at these prices we cannot make an order.*

4. Chúng tôi tin rằng báo giá của các ông là không hợp lý bởi vì giá cả cho những nguyên liệu như thế này hiện nay đang giảm.

We believe that your quotation is not reasonable because the price for such material is *on the decline* at present.

5. Chúng tôi sẵn lòng mua 50 tấn nếu ông có thể giảm giá 20%.

We would be pleased to purchase 50 tons if you could make a 20% discount.

6. Chúng tôi hy vọng có thể đồng ý giảm giá cho ông 3% cho mọi đơn đặt hàng trên 100 kiện hàng.

We hope we can *grant* you 3% discount for any order of more than 100 bales.

7. Ông có thể được lợi do doanh thu cao hơn với việc giảm giá một chút, ví dụ giảm bớt 2%.

You could *benefit from* higher sale with a little concession, say a 2% reduction.

8. Chúng tôi đã cẩn thận so sánh sự chào hàng của ông với nhà cung cấp khác và thấy rằng những điều khoản của họ có nhiều thuận lợi hơn.

We compared your offer carefully with that of the other supplier and found that his terms are more favorable.

9. Chúng tôi có thể nói chắc chắn rằng giá của chúng tôi là khá thực tế. Bất kỳ nhà cung cấp nào khác có thể đưa ra giá thấp hơn chúng tôi nếu hàng hoá của họ có chất lượng tốt như hàng hoá của chúng tôi là điều không thể.

We can safely say that our price is quite realistic. It's impossible that any other supplier can underquote us if their goods are as good as ours in quality.

10. Đơn chào giá của các ông quá thấp và không căn cứ. Vì vậy nó không thể coi như một cơ sở cho sự thương lượng xa hơn với các nhà sản xuất của chúng tôi.

Your counter-offer is too low and groundless. So it cannot serve as a basis for further negotiation with our manufacturers.

11. Nếu ông hài lòng với những điều khoản và điều kiện này, xin vui lòng thực hiện đúng hện giao kèo của chúng ta với những đơn đặt hàng của ông.

If you are satisfied with these terms and conditions, please honor us with your orders.

12. Tôi đến gặp ông bởi vì tôi quan tâm đến những tấm thảm đan tay nhiều loại khác nhau và những tấm thảm len thêu, lụa và hàng thêu của ông.

I came to see you because I am interested in your various hand-knitted carpets and tapestries of woll, silk and embroidery.

13. Chúng tôi hoan nghênh những yêu cầu và những thảo luận về khía cạnh phát triển thương mại và hợp tác kinh doanh.

We welcome inquiries and discussions about aspects of trade development and business cooperation.

14. Hãy nói cho chúng tôi về điều kiện chi tiết, chất lượng và việc đóng gói mà ông muốn, để chúng tôi có thể thực hiện yêu cầu trong vòng 24 giờ.

Will you please tell us the specifications, quality and packing you want, so that we can work out the offer with in 24 hours.

### Language Points

#### \* Vocabulary – Từ Vựng

ask for	đòi, đòi hỏi
as good as	tốt như, tốt bằng
appear to be	đưa ra, ra mắt
be worried about	lo lắng, băn khoăn về
be responsible for	chịu trách nhiệm về
benefit from	có lợi từ
come to an agreement	đi đến thoả thuận
counter-offer <i>n.</i>	đơn chào giá có tính cạnh tranh cao
duplicate <i>adj.</i>	bản sao
discount	triệt khấu, số tiền giảm giá
get the ball rolling	làm cho công việc tiến triển
get down to business	bắt đầu công việc
grant <i>v.</i>	ban, cấp, tặng khoản
in one's mind	trong ý nghĩ của ai
in accordance with	phù hợp với cái gì
in due time	đúng kỳ hạn
invoice <i>n.</i>	hoá đơn
insurance policy <i>n.</i>	hợp đồng bảo hiểm
letter of credit	thư tín dụng
make profits	tạo ra lợi nhuận

## GAO TIẾP TIẾNG ANH CHO TRIỂN LÃM & HỘI NGHỊ

on the decline	đang suy giảm, giảm
of the top quality	chất lượng hàng đầu
once <b>adv.</b>	ngay khi, khi mà
price list	bảng giá
propose a toast	đề nghị nâng cốc
quotations <b>n.</b>	giá cả thị trường
reduce sth. by	giảm bớt cái gì bằng cách
rock bottom price	giá thấp nhất
result from	do cái gì mà ra
settle down	ổn định, giải quyết xong
shipping documents	những chứng từ gửi hàng
specialize in	chuyên về
talk about	nói về
that goes without saying	điều này không phải nói, điều hiển nhiên
undercover	bí mật, kín
with guarantee	với sự cam đoan, bảo đảm
withstand <b>v.</b>	chống lại, cưỡng lại
you bet	anh có thể coi đó là điều chắc chắn

### III – GRAMMAR - NGỮ PHÁP

1. *in my mind (in one's mind)* “trong ý nghĩ của ai”. Ví dụ: *Tôi sẽ giữ nó trong đầu, xin đừng lo lắng.* → I will keep it in my mind, please don't worry. *Chúng tôi luôn sắp xếp những nhu cầu của khách hàng trong đầu.* →

We always put the needs of the customers in our mind.  
*Xin hãy giữ trong ý nghĩ rằng sức khoẻ là thứ quan trọng nhất.* → Please keep in mind that health is the most important thing.

2. *get down to* “bắt đầu công việc một cách nghiêm túc”.  
Ví dụ: *Ngay khi đến khu triển lãm họ nghiêm túc bắt tay ngay vào việc trưng bày sản phẩm.* → Once arrive at the Exhibition Hall they got down to making the display.  
*Chủ tịch bắt đầu làm việc ngay khi ông ấy đến hiện trường.* → The president got down to work as soon as he arrived at the scene.

3. *as good as* “tốt bằng, tốt như”.  
so sánh ngang bằng: as + adj, adv + as  
Ví dụ: *Sản phẩm của công ty chúng tôi tốt như của họ, nhưng giá cả lại thấp hơn của họ.* → Our company's products are as good as theirs, but the price is lower than theirs.  
*Tôi có thể làm tốt như anh ấy.* → I can do as well as he is.

4. *reduce by (increase by)* “giảm bớt khoảng” (tăng lên khoảng).  
Ví dụ: *Vì sự cơ giới hoá, nhân viên của nhà máy bị cắt giảm bớt khoảng 20%.* → Because of the mechanization, the staff of the factory has been reduced by 20%.  
*Khi mà kỹ thuật được nâng cấp, công ty của chúng ta sẽ được tăng thu nhập khoảng 30%.* → As the technology renovated, our company has increased the income by 30%.

5. *settle down* “ổn định, giải quyết, dàn xếp”.

Ví dụ: *Dù cho vấn đề này rất khó khăn, cuối cùng chúng tôi đã giải quyết được nó.* → Even though this problem was very difficult, we have settled it down eventually.  
*Cảnh sát đã dàn xếp được cuộc tranh cãi giữa hai bên của vụ tai nạn.* → The police settled down the dispute between the both sides of the accident.

6. *once* “khi mà, ngay khi”.

Ví dụ: *Ngay khi chúng tôi nhận được tiền, chúng tôi sẽ đưa cho ông hoá đơn.* → Once we receive the cash, we will give you the invoice.  
*Khi mà có bất cứ lỗi nào, sản phẩm cần được đổi lại.* → Once there are any mistakes, the products need to be changed.

7. *be responsible for* “chịu trách nhiệm về, có trách nhiệm”.

Ví dụ: *Nếu có cháy, mọi người nên có trách nhiệm với nó.* → If there is any fire, everyone should be responsible for it.  
*Nếu có bất cứ vấn đề gì về chất lượng, công ty chúng tôi sẽ chịu trách nhiệm.* → If there is any quality problem, our company will be responsible for it.

8. *be specialized in* “chuyên về”.

Ví dụ: *Công ty chúng tôi chuyên về sản xuất các sản phẩm công nghệ cao.* → Our company is specialized in producing the hi-tech products.  
*Các nhà khoa học chuyên về các nghiên cứu nâng cao chất lượng cuộc sống.* → Scientists are specialized in the researches into improving the living quality.

9. *on the decline* “hạ xuống, tụt giảm”.

Ví dụ: *Nếu chúng ta chỉ đeo đuổi những lợi nhuận ngắn hạn, chất lượng của sản phẩm sẽ bị suy giảm.* → If we only pursue the short-term profits, the quality of the products will be on the decline.

10. *benefit from* “được lợi từ, có lợi”.

Ví dụ: *Mọi người nói chung thực ra không được lợi từ việc cải cách y học.* → The common people haven't really benefited from the medical reform. *Cuối cùng, chính người tiêu dùng được lợi từ việc cạnh tranh của các sản phẩm.* → It's the consumer who has benefited from the competitions of products ultimately.

11. *result from* “do cái gì mà ra, có kết quả từ”.

Ví dụ: *Hàng hoá không thể đến đúng giờ do sự cẩu thả của anh mà ra.* → The goods couldn't reach on time resulted from your carelessness. *Đây là do thời tiết xấu.* → This is resulted from the bad weather.



**UNIT 9                      BUSINESS FOLLOW-UP**  
**BÀI 9                      VIỆC KINH DOANH TIẾP THEO**

**I - SITUATIONAL DIALOGUE - HỘI THOẠI TÌNH HUỐNG**

**Dialogue 1 :**

**M: Martin**

**W: William**

**M:** Hello, William. This is Marin.

**W:** Hello, Martin, my friend.

**M:** How was your trip home?

**W:** Very good. Thank you for your *concern*.

**M:** How are the response to our products from the clients?

**W:** *Up to now*, we have been told that the quality is good with reasonable price and practicality.

**M:** Is it? This information is important to us. We can be *encouraged* to work harder, guaranteeing with the good quality and

**M:** Chào William, đây là Martin.

**W:** Chào Martin, bạn của tôi.

**M:** Chuyến về nước của ông thế nào?

**W:** Rất tốt. Cảm ơn sự quan tâm của ông.

**M:** Khách hàng phản ứng như thế nào với sản phẩm của chúng tôi?

**W:** Cho đến bây giờ, chúng tôi phải nói rằng chất lượng rất tốt với giá cả phải chăng và tính thiết thực.

**M:** Thật vậy chứ? Thông tin này quan trọng đối với chúng tôi. Chúng tôi được khuyến khích để làm việc tích cực hơn, đảm bảo chất lượng tốt

moving forward.

**W:** It has been decided that we will maintain the *longterm business relationship with your firm.*

**M:** This is the best way of encouraging us to do better.

**W:** We plan to make the order of ten thousand with your company next year. Hopefully we will have a pleasant cooperation.

**M:** I really appreciate that. We may even consider in giving you some extra advantage of this big order. Wish you have a prosperous future and a long lived friendship with us.

**W:** We should also thank your company for giving us *favorable policy.*

**M:** I wish you can give us comments or suggestions any time. *Meanwhile, we*

và tiến lên.

**W:** Đã quyết định rằng chúng tôi sẽ duy trì mối quan hệ làm ăn lâu dài với công ty ông.

**M:** Đây là cách hay nhất cổ vũ chúng tôi làm việc tốt hơn.

**W:** Chúng tôi dự kiến lập một đơn đặt hàng mười nghìn sản phẩm với công ty ông vào năm tới. Hy vọng chúng ta sẽ có sự hợp tác vui vẻ.

**M:** Tôi thực sự đánh giá cao việc đó. Chúng tôi thậm chí có thể tính đến việc trao cho ông thêm một vài mối lợi nữa của hợp đồng lớn này. Mong rằng ông làm ăn phát đạt và chúc tình hữu nghị của chúng ta dài lâu.

**W:** Chúng tôi cũng cảm ơn công ty ông đã cho chúng tôi chính sách thuận lợi.

**M:** Tôi mong ông có thể cho chúng tôi những lời phê bình hoặc những ý

will follow the contract about the quality of our products and the suggestions from the clients. Welcome to visit us any time.

**W:** I will. Thank you for your call. See you.

**M:** Thank you for accepting our *business follow-up*. See you.

kiến bất cứ lúc nào. Trong lúc đó, chúng tôi sẽ tiếp tục giao kèo về chất lượng sản phẩm của chúng tôi và những đề xuất của khách hàng. Hoan nghênh đến thăm chúng tôi bất cứ lúc nào.

**W:** Tôi sẽ đến. Cảm ơn ông đã gọi. Hẹn gặp lại.

**M:** Cảm ơn vì ông đã chấp nhận tiếp tục kinh doanh với chúng tôi. Hẹn gặp lại ông.

**Dialogue 2 :**

**A:** Allan

**H:** Harry

**A:** Hello, Allan Stewart speaking.

**H:** Good morning, Mr. Stewart. This is Harry Benet from Morgan Enterprise.

**A:** Er. Yes. What can I do for you?

**H:** Well, *as you probably know*, we are launching a new range of battery-driven electric vehicles. I would like to visit your

**A:** Xin chào, Allan Stewart đang nói đây.

**H:** Xin chào, ông Stewart. Đây là Harry Benet từ doanh nghiệp Morgan.

**A:** Ồ. Vâng. Tôi có thể giúp gì cho ông?

**H:** Vâng, như ông chắc đã biết, chúng tôi đang tung ra một loại sản phẩm mới về các phương tiện chạy bằng ắc quy

office next week and I was wondering whether if you would be interested in discussing these new models.

A: Well, yes. I certainly would be interested in it.

H: Good. Would Wednesday morning be convenient?

A: Ah, Wednesday is a bit difficult. *I'm tied up all day.* How about Thursday?

H: Thursday would be fine. Can you let me have an hour or so sometime in the afternoon?

A: Yes. I think that would be possible, say, 3:30.

H: Excellent. *I'm looking forward to seeing you on Thursday afternoon.* Goodbye.

A: Goodbye.

điện. Tôi muốn đến thăm văn phòng của ông vào tuần tới và bàn khoản không biết ông có quan tâm đến những mẫu mới này không?

A: Vâng, rất hay. Chắc chắn là tôi sẽ quan tâm đến chúng.

H: Tốt. Sáng thứ tư có thuận tiện không?

A: À, thứ tư thì hơi khó một chút. Tôi bị trói buộc cả ngày. Thứ năm thì sao?

H: Thứ năm cũng tốt. Ông có thể cho tôi một giờ hoặc một lúc nào đó vào buổi chiều được chứ?

A: Vâng. Tôi nghĩ rằng có thể, chọn lúc 3 giờ 30.

H: Rất tuyệt. Tôi mong được gặp ông vào chiều Thứ năm. Tạm biệt.

A: Tạm biệt.

**Dialogue 3 :**

**M:** Martin

**T:** Manager Thanh

**M:** Hello, Manager Thanh.

**M:** Chào Giám đốc Thanh.

**T:** Hello. Who's calling?

**T:** Xin chào. Ai đang gọi đó?

**M:** This is Martin, the Business Manager of Machinery Company. I would like to pay you a visit, is it *convenient* for you?

**M:** Tôi là Martin, Giám đốc kinh doanh của công ty Máy. Tôi muốn đến thăm ông, có tiện cho ông không ạ?

**T:** Yes. When?

**T:** Vâng. Khi nào vậy?

**M:** How about tomorrow morning at ten o'clock?

**M:** Sáng mai lúc 10 giờ có được không ạ?

**T:** No problem.

**C:** Không vấn đề gì.

**M:** See you then.

**M:** Hẹn gặp ông sau.

*(the next day)*

*(ngày hôm sau)*

**M:** *(Knocking at the door.)*

**M:** *(Gõ cửa)*

*May I come in?*

Tôi có thể vào được chứ?

**T:** Come in, please. Hello, Martin.

**T:** Xin mời vào. Chào Martin.

**M:** Hello, Mr. Thanh. Nice to see you again.

**M:** Chào ông Chen. Rất vui khi gặp lại ông.

**T:** Sit down, please.

**T:** Mời ngồi.

**M:** Thank you. I appreciate that you can *spare your time* to meet me.

**M:** Cảm ơn ông. Tôi rất cảm kích vì ông đã dành thời gian để gặp tôi.

**T:** You're welcome.

**M:** My company needs more feedback from the consumer in order to improve our goods. *Would you mind telling us about this?*

**T:** Sure. We received the packs from you on the 15th of last month and it was intact. Very good.

**M:** Have you already used them?

**T:** Yes. We consider that the quality is quite good. However in the manual book there is no indications with pictures. If there were, it would be easier for users to follow the directions.

**M:** I will *propose it to* the company. We may do it later. Thank you for your suggestion. *Anything else?*

**T:** We are very satisfied with the good *after service*.

**T:** Có gì đâu.

**M:** Công ty tôi cần ý kiến phản hồi của người tiêu dùng để cải tiến hàng hoá của chúng tôi. Ông có thể vui lòng nói cho tôi về chúng được không?

**T:** Được thôi. Chúng tôi nhận được những kiện hàng từ các ông vào ngày 15 của tháng trước và nó không bị sút mẻ gì. Rất tốt.

**M:** Ông đã sử dụng chúng chưa?

**T:** Vâng. Chúng tôi cho rằng chất lượng khá tốt. Tuy nhiên trong sách hướng dẫn không có chỉ dẫn bằng tranh ảnh. Nếu có, người dùng sẽ theo các hướng dẫn dễ dàng hơn.

**M:** Tôi sẽ đề xuất việc này với công ty. Sau này, chúng tôi có thể sẽ làm thế. Cảm ơn ý kiến của ông. Còn gì nữa không ạ?

**T:** Chúng tôi rất hài lòng với dịch vụ hậu mãi.

**M:** Thank you for your support. Please take care of the business card and service card. If you have any problems or suggestions, please contact us.

**T:** Your working attitude is very good.

**M:** Thanks for your praise. This is a card with the signatures of our sales staff. We wish your company to have a prosperous future.

**T:** I appreciate that. Thank you for your visit.

**M:** Thank you for your valuable time. Good-bye!

**M:** Cảm ơn sự ủng hộ của ông. Xin hãy giữ gìn danh thiếp kinh doanh và danh thiếp dịch vụ. Nếu ông có bất cứ vấn đề gì hoặc đề xuất gì, làm ơn liên lạc với chúng tôi.

**T:** Thái độ làm việc của anh rất tốt.

**M:** Cảm ơn sự khen ngợi của ông. Đây là tấm thẻ với chữ ký của nhân viên bán hàng. Chúng tôi mong rằng công ty ông có một tương lai phát đạt.

**T:** Tôi đánh giá cao việc đó. Cảm ơn chuyến thăm của anh.

**M:** Cảm ơn vì chút thời gian quý báu của ông. Tạm biệt.

## A Business Letter

Sales Department,  
GLIP Export Company,  
303 Park Road,  
Guangzhou, China

Oct. 20, 2005

Nova Co., Ltd.,  
409 Piccadilly,  
London

Dear Mr. William,

We are pleased to acknowledge you that your order No. 101 dated October 15, 2005 has been dealt with.

Please do not hesitate to contact us if you require any further information.

We will inform you when the consignment is ready for delivery.

We thank you for your custom and again look forward to being of service to you.

Your sincerely,  
Martin (Mr.)



Gửi tới: Phòng kinh doanh, Công ty xuất khẩu GLIP,  
303 đường Park, Guangzhou, Trung Quốc.  
Ngày 20 tháng 10 năm 2005.

Gửi từ: Công ty TNHH Nova,  
409 Piccadilly, Luân Đôn.

Ông William thân mến,

Chúng tôi vui mừng báo cho ông biết rằng đơn đặt hàng số 101 đề ngày 15 tháng 10 năm 2005 của ông đã được giải quyết.

Xin đừng do dự liên lạc với chúng tôi nếu ông yêu cầu thêm bất cứ thông tin nào nữa.

Chúng tôi sẽ báo cho ông biết khi hàng cập bến sẵn sàng để giao.

Chúng tôi cảm ơn ông vì việc đặt hàng thường xuyên và rất mong được phục vụ ông.

Chân thành,  
Martin (Mr.)

## **II - PRACTICAL SENTENCES - CÂU THỰC HÀNH**

1. Chúng tôi vui mừng báo cho ông biết rằng đơn đặt hàng số 208 đề ngày 1 tháng 12 năm của ông đã được giải quyết.

We are pleased to inform you that your order No. 208 dated December 1st has been dealt with.

2. Chúng tôi sẽ báo cho ông biết khi hàng cập bến sẵn sàng để giao.

We'll acknowledge you when the consignment is ready for delivery.

3. Xin đừng do dự liên lạc với chúng tôi nếu ông yêu cầu thêm bất kỳ thông tin nào nữa.

Please do not hesitate to contact us if you require any further information.

4. Chúng tôi cảm ơn ông vì việc đặt hàng thường xuyên và rất mong được phục vụ ông trong thời gian gần.

We thank you for your custom and again look forward to being of your service in the near future.

5. Cảm ơn vì đã mua những sản phẩm của chúng tôi.

Thank you for having purchased our products.

6. Bạn có thể gọi đường dây nóng 24 giờ của chúng tôi cho những thông tin thương mại.

You may dial our *24-hour hot-line* for business information.

7. Nếu bạn có thời gian, xin điền vào mẫu đơn khảo sát của khách hàng.

If you have time, please fill out the forms of customers' survey.

8. Xin hãy cho chúng tôi những lời góp ý quý báu về chất lượng của sản phẩm.

Please give us your valuable comments about the products' quality.

Language Points

\* Vocabulary – Từ Vựng

as you probably know  
anything else?

after service

convenient *adj.*

custom *n.*

concern *n./v*

encourage *v.*

favorable policy

follow-up *n.*

firm *n.*

hot line

in the near future

long-term business

relationship

I'm tied up all day

I'm looking forward to  
seeing

meanwhile *adv.*

May I come in?

propose...to... *v*

spare your time

survey *n.*

up to now *adv.*

Would you mind telling  
me?

chắc anh đã biết

còn gì nữa không?

dịch vụ hậu mãi

thuận tiện, thuận lợi

sự mua hàng thường

xuyên, tập quán

sự quan tâm, bận tâm

khuyến khích, cổ vũ

điều khoản có lợi

sự tiếp tục, tiếp theo

hãng, công ty

đường dây nóng

trong tương lai gần

mối quan hệ kinh

doanh lâu dài

tôi bận (bị trôi buộc) cả  
ngày

tôi rất mong đợi được  
gặp

trong lúc đó

tôi có thể vào được chứ?

đề xuất với

dành thời gian của ông

sự xem xét, điều tra

cho đến nay, đến nay

Bạn không phiền nói  
cho tôi chứ?

### III – GRAMMAR - NGỮ PHÁP

1. *concern* “sự quan tâm, bận tâm”; *concern oneself with sth.* “bận tâm đến điều gì”.

Ví dụ: *Cô ấy bận tâm đến việc chăm sóc người già trong vùng của cô ấy.* → *She concerned herself with looking after the old people in her area.* *Tôi muốn nói chuyện về công việc của anh. Đời sống riêng tư của anh không phải là mối quan tâm của tôi.* → *It's your work I want to talk about. Your private life isn't my concern.*

*As far as I'm concerned (in my opinion)* “về phần tôi, đối với tôi (trong ý kiến của tôi)”.

Ví dụ: *Về phần tôi, tôi hy vọng chúng ta có thể hoàn thành kế hoạch vào cuối năm nay.* → *As far as I'm concerned, I hope we could have finished the project by the end of this year.*

*To whom it may concern.* “Gửi những người có thể liên quan” (ở đầu bằng yết thị hoặc giấy chứng nhận tính cách, năng lực của ai).

2. *up to now* “cho đến nay, đến nay”.

Ví dụ: *Cho đến nay chúng ta đã hoàn thành được 40% doanh số cả năm.* → *Up to now we have finished 40% sales volume of the whole year.* *Cho đến nay, công ty chúng ta đã thiết lập được mối quan hệ kinh doanh lâu dài với 70 công ty trên toàn thế giới.* → *Up to now, our company has established longterm business relationship with 70 companies all over the world.*

3. *Meanwhile* = *at the same time* “trong lúc đó, vào thời gian đó”,

Ví dụ: *Chúng tôi sẽ phân công nhà kỹ thuật sửa nó. Trong thời gian đó, chúng tôi sẽ có những đền bù thích đáng cho ông.* → We are going to assign technician to repair it. Meanwhile, we will make proper compensations for you.

4. *Would you mind telling me?* “anh có thể bảo tôi chứ?”.  
*Mind doing sth...*

Ví dụ: *Thưa cô, cô có phiền khi tôi hút thuốc không? (Cô gái, tôi hút thuốc có làm phiền cô không?)* → Miss, do you mind my smoking?

“mind + clause” “phiền, bận tâm”. Ví dụ: *Anh có phiền khi tôi mở cửa sổ không?* → Do you mind that I open the window? *Tôi sẽ không bận tâm nếu anh không thể đến tối nay.* → I won't mind if you can't come tonight.

5. *Propose...to...* “đề xuất/đề nghị với”.

Ví dụ: *Chúng tôi sẽ đề xuất kế hoạch này với ban giám đốc công ty.* → We're going to propose this project to the board of the company. *Những người tiêu dùng sẽ đề nghị sửa đổi cơ cấu tổ chức tới ban quản lý cao hơn.* → The consumers are going to propose the reform framework to the higher executive department.

6. *In the near future* “trong tương lai gần”. Ví dụ: *Công ty của chúng ta sẽ có hơn mười nghìn khách hàng trong tương lai gần.* → Our company will have more than ten thousand clients in the near future.

**UNIT 10    Analyzing the Productivity of the  
Exhibition**

**BÀI 10                      PHÂN TÍCH HIỆU QUẢ CỦA  
CUỘC TRIỂN LÃM**

**I - SITUATIONAL DIALOGUE - HỘI THOẠI TÌNH HUỐNG**

**Dialogue :**

**B:** Business Representative - Đại diện kinh doanh

**M:** Manager – Giám đốc

**B:** Manager, here is the report of the *analysis* and *evaluation* of this exposition.

**M:** Fine. Please sit down and talk about it in detail.

**B:** OK. Let me say something.

**M:** You may *begin with* the general situation.

**B:** *Generally speaking*, it is a successful exposition. We have signed 120 purchase orders with the amount of 3 million US dollars.

**M:** It's an *impressive* number. How many

**B:** Giám đốc, đây là bản báo cáo phân tích và đánh giá của cuộc triển lãm này.

**M:** Tốt. Hãy ngồi xuống và trình bày chi tiết.

**B:** Được ạ. Hãy để tôi nói một vài việc.

**M:** Trước hết, anh có thể nói về tình hình chung.

**B:** Nói chung, đây là cuộc triển lãm thành công. Chúng ta đã ký được 120 đơn hàng với tổng giá trị là 3 triệu đô la Mỹ.

**M:** Đó là một con số ấn tượng. Có bao nhiêu

people have visited our display?

**B:** There have been together 2,100 within five days among which there are more than 50 enterprises are interested in contacting further.

**M:** How many of them left their contact ways or messages?

**B:** Our staff made some short interviews among the visitors and some of which left their addresses. Most of them already took our company name cards and product catalogues. You see, here is the customer's information.

**M:** OK. How about the *free sample* products?

**B:** All 2000 pieces were handed out. By the way, I think we may prepare more brochures next

người tới thăm cuộc trưng bày của chúng ta?

**B:** Đã có 2,100 đoàn cùng đến trong vòng 5 ngày trong đó có hơn 50 doanh nghiệp muốn tiếp xúc xa hơn với chúng ta.

**M:** Có bao nhiêu trong số họ để lại các phương thức giao dịch hoặc tin nhắn?

**B:** Nhân viên của chúng ta đã có một vài cuộc phỏng vấn ngắn giữa những vị khách tham quan và một vài người đã để lại địa chỉ. Hầu hết trong số họ đã cầm danh thiếp công ty và những quyển mẫu sản phẩm. Ông thấy đấy, đây là thông tin của khách hàng.

**M:** Được rồi. Về những hàng mẫu miễn phí thì thế nào?

**B:** Tất cả 2000 vật mẫu được phát ra. Nhân đây, tôi nghĩ chúng ta có thể chuẩn bị nhiều hơn

time, because there were none at the final day.

**M:** How about the promotion in the exposition?

**B:** The visitors were *in high spirits* and so were the staff. It was quite successful. The only pity is that the space is comparatively limited.

**M:** How did the visitors like our activities during the fair?

**B:** According to the written messages from the visitors, we think our products have really impressed them. They *have given us positive comments* on our team spirits. Furthermore we have sent letters of thanks to tell all after the fair.

**M:** You *have done a great job*. How about the

những quyển sách quảng cáo trong thời gian tới bởi vì không còn một quyển nào vào ngày cuối cùng.

**M:** còn việc quảng cáo trong triển lãm thế nào?

**B:** Những vị khách rất vui vẻ phấn chấn và nhân viên cũng vậy. Nó khá thành công. Chỉ có một điều đáng tiếc là không gian tương đối có hạn.

**M:** Những vị khách coi những hoạt động của chúng ta trong suốt thời gian hội chợ như thế nào?

**B:** Theo như những mẫu tin đã viết từ khách tham quan, chúng tôi nghĩ sản phẩm của chúng ta thực sự gây ấn tượng với họ. Họ đã đưa ra những lời nhận xét tích cực cho tinh thần đồng đội của chúng ta. Hơn nữa, chúng ta đã gửi thư cảm ơn tất cả sau hội chợ.

**M:** Anh đã làm việc rất tốt. Về ngân sách chung



general budget?

**B:** It just matched with the *expenditure*. However, it could have been a little looser.

**M:** So we can say that this is a very successful exposition. We are going to *reward* you *for* your great work.

**B:** Thank you very much.

thì sao?

**B:** Nó phù hợp với phí tổn. Tuy nhiên, nó có thể chính xác hơn một chút.

**M:** Bởi vậy chúng ta có thể nói rằng đây là cuộc triển lãm rất thành công. Chúng tôi sẽ thưởng cho anh vì việc làm tuyệt vời của anh.

**B:** Cảm ơn ông rất nhiều.

## **II – PRACTICAL SENTENCES – CÂU THỰC HÀNH**

1. Đánh giá sau cuộc triển lãm là việc rất quan trọng.  
It's of great importance to have the evaluation of the exposition after it.
2. Do đó, việc đánh giá có thể làm theo thứ tự quan trọng.  
Evaluation can be done with the order of importance accordingly.
3. Trên thực tế khách hàng đến nhiều hơn sau cuộc triển lãm.  
In reality more clients come after the exposition.
4. Đây là bước đầu tiên chinh phục được khách hàng nếu họ ấn tượng sâu sắc với sản phẩm của bạn.

This is the first step to win customers if they are deeply impressed with your products.

5. Phí tổn hiện nay phù hợp với ngân sách.  
The actual expenditure meets the budget.

6. Nhân viên làm việc tại triển lãm có thể được thúc đẩy bằng những phần thưởng tuyệt vời.  
Exposition working staff can be motivated by good rewards.

**Language Points**  
**\* Vocabulary – Từ Vựng**

analysis <i>n.</i>	sự phân tích
begin with	bắt đầu với
evaluation <i>n.</i>	đánh giá
expenditure <i>n.</i>	phí tổn, sự chi tiêu
free sample	hàng miễn phí
generally speaking	nói chung, tổng quát
have done a great job	đã làm thật tốt công việc
impressive <i>adj.</i>	gây ấn tượng
in high spirit	vui vẻ phấn chấn
positive comments	những nhận xét tích cực
reward <i>n.</i>	phần thưởng, sự đền ơn

### **III – GRAMMAR - NGỮ PHÁP**

1. *begin with* “trước hết là, bắt đầu với”.

Ví dụ: Ông thị trưởng bắt đầu bài diễn thuyết với một câu nói nổi tiếng của thủ tướng chính phủ. → The mayor started his speech with a famous saying of the Prime Minister. Cha mẹ thích sử dụng châm ngôn xưa, để bắt đầu giáo dục con cái của họ. → Parents like using some ancient sayings with which they begin the education of their children.

2. *General speaking* “nói chung”.

Ví dụ: Nói chung, mùa thu là giai đoạn cao điểm cho việc tổ chức triển lãm ở Trung Quốc. → Generally speaking, autumn is the peak period of holding expositions in China. Nói chung, mọi người chịu ảnh hưởng của việc quảng cáo khi họ mua sản phẩm. → Generally speaking, people are influenced by advertisements when they buy products.

3. *impressive* “gây ấn tượng”.

Ví dụ: Bộ sưu tập sách của cô ấy gây ấn tượng nhất. → Her collection of books is most impressive. Impress sb. (with sth.) “gây ấn tượng với ai (với cái gì)”. Phong cảnh của thành phố đã gây ấn tượng với du khách nước ngoài. → The sights of the city impress foreign tourists. Mọi người khâm phục màn trình diễn ấn tượng của diễn viên nam này. → Everyone admires the impressive performance of this actor.

4. *Reward sb. for sth.* “thưởng cho ai vì cái gì”.

Ví dụ: Ông chủ của tôi đã thưởng cho tôi vì công việc rất tốt của tôi. → My boss rewards me for my great job. Tổ chức Liên Hiệp Quốc thưởng danh hiệu Công Sứ Xanh cho công việc của họ trong việc bảo vệ môi trường cho con người. → The UN rewards the Green Envoys for their work in the protection of the human environment.

**PHỤ LỤC 1: DANH SÁCH CÁC NƯỚC**

**A**

Abkhazia

Afghanistan

Akrotiri and Dhekelia

Åland

Albania

Algeria

American Samoa

Andorra

Angola

Anguilla

Antigua and Barbuda

Argentina

Armenia

Aruba

Ascension Island

Australia

Austria

Azerbaijan

**B**

Bahamas, The

Bahrain

Bangladesh

Barbados

Belarus  
Belgium  
Belize  
Benin  
Bermuda  
Bhutan  
Bolivia  
Bosnia and Herzegovina  
Botswana  
Brazil  
Brunei  
Bulgaria  
Burkina Faso  
Burundi  
C  
Cambodia  
Cameroon  
Canada  
Cape Verde  
Cayman Islands  
Central African Republic  
Chad  
Chile  
China  
Christmas Island

Cocos (Keeling) Islands

Colombia

Comoros

Congo Congo

Cook Islands

Costa Rica

Côte d'Ivoire

Croatia

Cuba

Cyprus

Czech Republic

**D**

Denmark

Djibouti

Dominica

Dominican Republic

**E**

East Timor

Ecuador

Egypt

El Salvador

Equatorial Guinea

Eritrea

Estonia

Ethiopia

**F**

Falkland Islands

Faroe Islands

Fiji

Finland

France

French Polynesia

**G**

Gabon

Gambia

Georgia

Germany

Ghana

Gibraltar

Greece

Greenland

Grenada

Guam

Guatemala

Guernsey

Guinea

Guinea-Bissau

Guyana

**H**

Haiti



Honduras

Hong Kong

Hungary

**I**

Iceland

India

Indonesia

Iran

Iraq

Ireland

Isle of Man

Israel

Italy

**J**

Jamaica

Japan

Jersey

Jordan

**K**

Kazakhstan

Kenya

Kiribati

Korea, North

Korea, South

*Kosovo*

Kyrgyzstan

**L**

Laos

Latvia

Lebanon

Lesotho

Liberia

Libya

Liechtenstein

Lithuania

Luxembourg

**M**

Macao

Macedonia

Madagascar

Malawi

Malaysia

Maldives

Mali

Malta

Marshall Islands

Mauritania

Mauritius

Mayotte

Mexico

Micronesia

Moldova

Monaco

Mongolia

Montenegro

Montserrat

Morocco

Mozambique

Myanmar

**N**

Nagorno-Karabakh

Namibia

Nauru

Nepal

Netherlands

Netherlands Antilles

New Caledonia

New Zealand

Nicaragua

Niger

Nigeria

Niue

Norfolk Island

Northern Cyprus

Northern Mariana Islands

Norway

**O**

Oman

**P**

Pakistan

Palau

Palestine

Panama Papua New Guinea

Paraguay

Peru

Philippines

Pitcairn Islands

Poland

Portugal

Puerto Rico

Qatar

**R**

Romania

Russia

Rwanda

**S**

Saint Barthôlemy

Saint Helena

Saint Kitts and Nevis

Saint Lucia

Saint Martin

Saint Pierre and Miquelon

Saint Vincent and the Grenadines

Samoa

San Marino

Saudi Arabia Senegal

Serbia

Seychelles

Sierra Leone

Singapore

Slovakia

Slovenia

Solomon Islands

Somalia

*Somaliland*

South Africa

*South Ossetia*

Spain

Sri Lanka

Sudan

Suriname

Svalbard

Swaziland

Sweden

Switzerland

Syria

**T**

*Taiwan*

Tajikistan

Tanzania

Thailand

Togo

Tokelau

Tonga

Transnistria

Trinidad and Tobago

Tristan da Cunha

Tunisia –

Turkey

Turkmenistan

Turks and Caicos Islands

Tuvalu

**U**

Uganda

Ukraine

United Arab Emirates

United Kingdom

United States

Uruguay

Uzbekistan

**V**

Vanuatu

Vatican City

Venezuela

Vietnam

Virgin Islands, British

Virgin Islands, United States

**W**

Wallis and Futuna

Western Sahara

**Y**

Yemen

**Z**

Zambia

Zimbabwe

PHỤ LỤC 2: MẪU HỢP ĐỒNG  
Sales Contract

No.:

For Account of:

Indent No.:

This contract is made by and between the Sellers and the Buyers; Whereby the Sellers agree to sell and the Buyers agree to buy the under mentioned goods according to the terms and conditions stipulated below and overleaf:

(1) Names of commodity(ies) and specification(s): .....

(2) Quantity:.....

(3) Unit price: .....

(4) Amount: .....( .....% more or less allowed)

(5) Packing: .....

(6) Port of Loading: .....

(7) Port of Destination: .....

(8) Shipping Marks: .....

(9) Time of Shipment: Within..... Days after receipt of L/C, allowing trans-shipment and partial shipment.

(10) Terms of Payment: By 100% Confirmed, Irrevocable and Sight Letter of Credit to remain valid for negotiation in China until the 15<sup>th</sup> day after shipment.

(11) Insurance: Covers all risks and war-risks only as per the Clause of the People's Insurance Company of China for 110% of the invoice value.

(12) The Buyer shall establish the covering Letter of Credit before.....; failing which, the Seller



reserves the right to rescind this Sales Contract without further notice, or to accept whole or any part of this Sales Contract, nonfulfilled by the Buyer, of to lodge claim for direct losses sustained.

(13) Documents: The Sellers shall present to the negotiating bank, Clean on Board Bill of Lading, Invoice, Quality Certificate issued by the China Commodity Inspection Bureau or the Manufacturers, Survey Report on Quantity/Weight issued by the China Commodity Inspection Bureau, and Transferable Insurance policy or Insurance Certificate when this contract is made on CIF basis.

(14) For this contract signed on CIF basis, the premium should be 110% of invoice value. All risks insured should be included within this contract. If the Buyer asks to increase the insurance premium or scope of risks, he should get the permission of the Seller before time of loading, and all the charges thus incurred should be borne by the Buyer.

(15) Quality / Quantity Discrepancy: In case of quality discrepancy, claim should be filed by the Buyer within 30 days after the arrival of the goods at port of destination; while for quantity discrepancy, claim should be filed by the Buyer within 15 days after the arrival of the goods at port of destination. It is understood that the goods at port of destination. It is understood that the Seller shall not be liable for any discrepancy of the goods shipped due to causes for which the Insurance Company, Shipping Company, other transportation organizations and /or Post Office are liable.

(16) The Seller shall not be held liable for failure or delay in delivery of the entire lot or a portion of the goods under this Sales Contract in consequence of any unavoidable incidents.

(17) Arbitration: All disputes in connection with his contract or the execution thereof shall be settled friendly through negotiations. In case no settlement can be reached, the case may then be submitted for arbitration to China International Economic and Trade Arbitration Commission in accordance with the provisional Rules of Procedures promulgated by the said Arbitration Commission. The arbitration shall take place in Beijing and the decision of the Arbitration Commission shall be final and binding upon both parties; neither party shall seek recourse to a law court, nor other authorities to appeal for revision of the decision. Arbitration fee shall be borne by the losing party or arbitration may be settled in the third country mutually agreed upon by both parties.

(18) The Buyer is requested always to quote the number of the Sales Contract in the Letter of Credit to be opened in favor of the Seller.

(19) Other Conditions: .....

Seller:.....

Buyer: .....

**PHỤ LỤC 3: ĐỘNG TỪ BẤT QUY TẮC**

**A**

<b>Infinitive</b>	<b>Simple Past</b>	<b>Past Participle</b>
abide	abided / abode	abided
alight	alighted / alit	alighted / alit
arise	arose	arisen
awake	awakened / awoke	awakened / awoken

**B**

backbite	backbit	backbitten
backslide	backslid	backslidden / backslid
be [ am, is, are]	was, were	been
bear	bore	born / borne
beat	beat	beaten / beat
become	became	become
befall	befell	befallen
beget	begat / begot	begotten
begin	began	begun
behold	beheld	beheld
bend	bent	bent
bereave	bereaved / bereft	bereaved / bereft
beseech	besought / beseeched	besought / beseeched
beset	beset	beset
bestrew	bestrewed	bestrewn / bestrewed
bet	bet / <i>betted</i>	bet / <i>betted</i>
betake	betook	betaken
bethink	bethought	bethought

## English for exhibitions & conventions

bid (farewell)	bid / bade	bidden
bid (offer amount)	bid	bid
bind	bound	bound
bite	bit	bitten
bleed	bled	bled
blow	blew	blown
break	broke	broken
breed	bred	bred
bring	brought	brought
broadcast	broadcast / broadcasted	broadcast / broadcasted
browbeat	browbeat	browbeaten / browbeat
build	built	built
burn	burned / burnt	burned / burnt
burst	burst	burst
bust	busted / bust	busted / bust
buy	bought	bought

### C

cast	cast	cast
catch	caught	caught
chide	chided / chid	chided / chidden
choose	chose	chosen
clap	clapped / clapt	clapped / clapt
cling	clung	clung
clothe	clothed / clad	clothed / clad
colorbreed	colorbred	colorbred
come	came	come
cost	cost	cost
creep	crept	crept

## **GIAO TIẾP TIẾNG ANH CHO TRIỂN LÃM & HỘI NGHỊ**

crossbreed	crossbred	crossbred
cut	cut	cut

### **D**

dare	dared / durst	dared / durst
daydream	daydreamed / daydreamt	daydreamed / daydreamt
deal	dealt	dealt
dig	dug	dug
dight	dighted / dight	dighted / dight
disprove	disproved	disproved / disproven
dive (jump head-first)	dove / dived	dived
dive (scuba diving)	dived / dove	dived
do	did	done
draw	drew	drawn
dream	dreamed / dreamt	dreamed / dreamt
drink	drank	drunk
drive	drove	driven
dwell	dwelt / dwelled	dwelt / dwelled

### **E**

eat	ate	eaten
enwind	enwound	enwound

### **F**

fall	fell	fallen
feed	fed	fed
feel	felt	felt
fight	fought	fought
find	found	found

## English for exhibitions & conventions

fit (tailor, change size)	fitted / fit	fitted / fit
fit (be right size)	fit / <i>fitted</i>	fit / <i>fitted</i>
flee	fled	fled
fling	flung	flung
fly	flew	flown
forbear	forbore	forborne
forbid	forbade	forbidden
fordo	fordid	fordone
forecast	forecast	forecast
forego (also forgo)	forewent	foregone
foreknow	foreknew	foreknown
forerun	foreran	forerun
foresee	foresaw	foreseen
foreshow	foreshowed	foreshown / foreshowed
forespeak	forespoke	forespoken
foretell	foretold	foretold
forget	forgot	forgotten / <i>forgot</i>
forgive	forgave	forgiven
forsake	forsook	forsaken
forswear	forsook	forsworn
fraught	fraught	fraught
freeze	froze	frozen
frostbite	frostbit	frostbitten

### G

gainsay	gainsaid	gainsaid
get	got	gotten / <i>got</i>
gild	gilded / gilt	gilded / gilt
give	gave	given
go	went	gone

## GIAO TIẾP TIẾNG ANH CHO TRIỂN LÃM & HỘI NGHỊ

grind	ground	ground
grow	grew	grown

### H

hagride	hagrode	hagridden
halterbreak	halterbroke	halterbroken
hamstring	hamstrung	hamstrung
hand-feed	hand-fed	hand-fed
handwrite	handwrote	handwritten
hang	hung	hung
hang (kill by hanging)	hanged / hung	hanged / hung
have	had	had
hear	heard	heard
heave	heaved / hove	heaved / hove
hew	hewed	hewn / hewed
hide	hid	hidden
hit	hit	hit
hold	held	held
hurt	hurt	hurt

### I

inbreed	inbred	inbred
inlay	inlaid	inlaid
input	input / inputted	input / inputted
inset	inset	inset
interbreed	interbred	interbred
intercut	intercut	intercut
interlay	interlaid	interlaid
interset	interset	interset
interweave	interwove / interweaved	interwoven / interweaved

## English for exhibitions & conventions

interwind	interwound	interwound
inweave	inwove / inweaved	inwoven / inweaved

### J

jerry-build	jerry-built	jerry-built
-------------	-------------	-------------

### K

keep	kept	kept
kneel	knelt / kneeled	knelt / kneeled
knit	knitted / knit	knitted / knit
know	knew	known

### L

lade	laded	laden / laded
landslide	landslid	landslid
lay	laid	laid
lead	led	led
lean	leaned / leant	leaned / leant
leap	leaped / leapt	leaped / leapt
learn	learned / learnt	learned / learnt
leave	left	left
lend	lent	lent
let	let	let
lie	lay	lain
lie (not tell truth) REGULAR	lied	lied
light	lit / lighted	lit / lighted
lip-read	lip-read	lip-read
lose	lost	lost



## **GAO TIẾP TIẾNG ANH CHO TRIỂN LÃM & HỘI NGHỊ**

### **M**

make	made	made
mean	meant	meant
meet	met	met
misbecome	misbecame	misbecome
miscast	miscast	miscast
miscut	miscut	miscut
misdeal	misdealt	misdealt
misdo	misdid	misdone
mishear	misheard	misheard
mishit	mishit	mishit
mislay	mislaid	mislaid
mislead	misled	misled
mislearn	mislearned / mislearnt	mislearned / mislearnt
misread	misread	misread
missay	missaid	missaid
missend	missent	missent
misset	misset	misset
misspeak	misspoke	misspoken
misspell	misspelled / misspelt	misspelled / misspelt
misspend	misspent	misspent
misswear	misswore	missworn
mistake	mistook	mistaken
misteach	mistaught	mistaught
mistell	mistold	mistold
misthink	misthought	misthought
misunderstand	misunderstood	misunderstood
miswear	miswore	misworn
miswed	miswed /	miswed /

## English for exhibitions & conventions

	miswedded	miswedded
miswrite	miswrote	miswritten
mow	mowed	mowed / mown

### O

offset	offset	offset
outbid	outbid	outbid
outbreed	outbred	outbred
outdo	outdid	outdone
outdraw	outdrew	outdrawn
outdrink	outdrank	outdrunk
outdrive	outdrove	outdriven
outfight	outfought	outfought
outfly	outflew	outflown
outgrow	outgrew	outgrown
outlay	outlaid	outlaid
outleap	outleaped / outleapt	outleaped / outleapt
outlie (not tell truth) REGULAR	outlied	outlied
output	output / outputted	output / outputted
outride	outrode	outridden
outrun	outran	outrun
outsee	outsaw	outseen
outsell	outsold	outsold
outshine	outshined / outshone	outshined / outshone
outshoot	outshot	outshot
outsing	outsang	outsung
outsit	outsat	outsat
outsleep	outslept	outslept

## **GIAO TIẾP TIẾNG ANH CHO TRIỂN LÃM & HỘI NGHỊ**

outsmell	outsmelled / outsmelt	outsmelled / outsmelt
outspeak	outspoke	outsoken
outspeed	outspeed	outspeed
outspend	outspent	outspent
outspin	outspun	outspun
outspring	outsprang / outsprung	outsprung
outstand	outstood	outstood
outswear	outswore	outsworn
outswim	outswam	outswum
outtell	outtold	outtold
outthink	outthought	outthought
outthrow	outthrew	outthrown
outwear	outwore	outworn
outwind	outwound	outwound
outwrite	outwrote	outwritten
overbear	overbore	overborne / overborn
overbid	overbid	overbid
overbreed	overbred	overbred
overbuild	overbuilt	overbuilt
overbuy	overbought	overbought
overcast	overcast	overcast
overcome	overcame	overcome
overcut	overcut	overcut
overdo	overdid	overdone
overdraw	overdrew	overdrawn
overdrink	overdrank	overdrunk
overeat	overate	overeaten
overfeed	overfed	overfed

### English for exhibitions & conventions

overhang	overhung	overhung
overhear	overheard	overheard
overlay	overlaid	overlaid
overleap	overleaped / overleapt	overleaped / overleapt
overlie	overlay	overlain
overpay	overpaid	overpaid
override	overrode	overridden
overrun	overran	overrun
oversee	oversaw	overseen
oversell	oversold	oversold
overset	overset	overset
oversew	oversewed	oversewn / oversewed
overshoot	overshot	overshot
oversleep	overslept	overslept
oversow	oversowed	oversown / oversowed
overspeak	overspoke	overspoken
overspend	overspent	overspent
overspill	overspilled / overspilt	overspilled / overspilt
overspin	overspun	overspun
overspread	overspread	overspread
overspring	oversprang / oversprung /	oversprung
overstand	overstood	overstood
overstrew	overstrewed	overstrewn / overstrewed
overstride	overstrode	overstridden
overstrike	overstruck	overstruck
overtake	overtook	overtaken

## GIAO TIẾP TIẾNG ANH CHO TRIỂN LÃM & HỘI NGHỊ

overthink	overthought	overthought
overthrow	overthrew	overthrown
overwear	overwore	overworn
overwind	overwound	overwound
overwrite	overwrote	overwritten

### P

partake	partook	partaken
pay	paid	paid
plead	pleaded / pled	pleaded / pled
prebuild	prebuilt	prebuilt
predo	predid	predone
premake	premade	premade
prepay	prepaid	prepaid
presell	presold	presold
preset	preset	preset
preshrink	preshrank	preshrunk
presplit	presplit	presplit
proofread	proofread	proofread
prove	proved	proven / proved
put	put	put

### Q

quick-freeze	quick-froze	quick-frozen
quit	quit / <i>quitted</i>	quit / <i>quitted</i>

### R

read	read (sounds like "red")	read (sounds like "red")
reawake	reawoke	reawaken
rebid	rebid	rebid

## English for exhibitions & conventions

rebind	rebound	rebound
rebroadcast	rebroadcast / rebroadcasted	rebroadcast / rebroadcasted
rebuild	rebuilt	rebuilt
recast	recast	recast
recut	recut	recut
redealt	redealt	redealt
redo	redid	redone
redraw	redrew	redrawn
reeve	reeved / rove	reeved / rove
refit (replace parts)	refit / refitted	refit / refitted
refit (retailor)	refitted / refit	refitted / refit
regrind	reground	reground
regrow	regrew	regrown
rehang	rehung	rehung
rehear	reheard	reheard
reknit	reknitted / reknit	reknitted / reknit
relay (for example tiles)	relaid	relaid
relay (pass along)	relayed	relayed
<b>REGULAR</b>		
relearn	relearned / relearnt	relearned / relearnt
relight	relit / relighted	relit / relighted
remake	remade	remade
rend	rent / rended	rent / rended
repay	repaid	repaid
reread	reread	reread
rerun	reran	rerun
resell	resold	resold
resent	resent	resent
reset	reset	reset
resew	resewed	resewn / resewed

## GIAO TIẾP TIẾNG ANH CHO TRIỂN LÃM & HỘI NGHỊ

retake	retook	retaken
reteach	retaught	retaught
retear	retore	return
retell	retold	retold
rethink	rethought	rethought
retread	retread	retread
retrofit	retrofitted / retrofit	retrofitted / retrofit
rewake	rewoke / rewaked	reawaken / rewaked
rewear	rewore	reworn
reweave	reweave / reweaved	reweave / reweaved
rewed	rewed / rewedded	rewed / rewedded
rewet	rewet / rewetted	rewet / rewetted
rewin	rewon	rewon
rewind	rewound	rewound
rewrite	rewrote	rewritten
rid	rid	rid
ride	rode	ridden
ring	rang	rung
rise	rose	risen
rive	rived	riven / rived
roughcast	roughcast	roughcast
run	ran	run

### S

sand-cast	sand-cast	sand-cast
saw	sawed	sawed / sawn
say	said	said
see	saw	seen
seek	sought	sought
self-feed	self-fed	self-fed
self-sow	self-sowed	self-sown / self-

## English for exhibitions & conventions

		sowed
sell	sold	sold
send	sent	sent
set	set	set
sew	sewed	sewn / sewed
shake	shook	shaken
shave	shaved	shaved / shaven
shear	sheared	sheared / shorn
shed	shed	shed
shine	shined / shone	shined / shone
shit	shit / <i>shat</i> / shitted	shit / <i>shat</i> / shitted
shoe	shoed / shod	shoed / shod
shoot	shot	shot
show	showed	shown / showed
shrink	shrank / shrunk	shrunk
shrive	shrived / shrove	shriven
shut	shut	shut
sight-read	sight-read	sight-read
sing	sang	sung
sink	sank / sunk	sunk
sit	sat	sat
skywrite	skywrote	skywritten
slay (kill)	slew / slayed	slain / slayed
slay (amuse)		
<b>REGULAR</b>	slayed	slayed
sleep	slept	slept
slide	slid	slid
sling	slung	slung
slink	slinked / slunk	slinked / slunk
slit	slit	slit
smell	smelled / smelt	smelled / smelt



## GIAO TIẾP TIẾNG ANH CHO TRIỂN LÃM & HỘI NGHỊ

smite	smote	smitten / smote
sneak	sneaked / snuck	sneaked / snuck
sow	sowed	sown / sowed
speak	spoke	spoken
speed	sped / speeded	sped / speeded
spell	spelled / spelt	spelled / spelt
spend	spent	spent
spill	spilled / spilt	spilled / spilt
spin	spun	spun
spit	spit / spat	spit / spat
split	split	split
spoil	spoiled / spoilt	spoiled / spoilt
spoon-feed	spoon-fed	spoon-fed
spread	spread	spread
spring	sprang / sprung	sprung
stall-feed	stall-fed	stall-fed
stand	stood	stood
stave	staved / stove	staved / stove
steal	stole	stolen
stick	stuck	stuck
sting	stung	stung
stink	stunk / stank	stunk
strew	strewed	strewn / strewed
stride	strode	stridden
strike (delete)	struck	stricken
strike (hit)	struck	struck / stricken
string	strung	strung
strip	stripped / stript	stripped / stript
strive	strove / strived	striven / strived
sublet	sublet	sublet
sunburn	sunburned /	sunburned /

## English for exhibitions & conventions

	sunburnt	sunburnt
swear	swore	sworn
sweat	sweat / sweated	sweat / sweated
sweep	swept	swept
swell	swelled	swollen / swelled
swim	swam	swum
swing	swung	swung

### T

take	took	taken
teach	taught	taught
tear	tore	torn
telecast	telecast	telecast
tell	told	told
test-drive	test-drove	test-driven
test-fly	test-flew	test-flown
think	thought	thought
thrive	thrived / throve	thrived / thriven
throw	threw	thrown
thrust	thrust	thrust
tread	trod	trodden / trod
troubleshoot	troubleshoot	troubleshoot
typecast	typecast	typecast
typeset	typeset	typeset
typewrite	typewrote	typewritten

### U

unbear	unbore	unborn / unborne
unbend	unbent	unbent
unbind	unbound	unbound
unbuild	unbuilt	unbuilt

## GIAO TIẾP TIẾNG ANH CHO TRIỂN LÃM & HỘI NGHỊ

unclothe	unclothed / unclad	unclothed / unclad
underbid	underbid	underbid
underbuy	underbought	underbought
undercut	undercut	undercut
underfeed	underfed	underfed
undergo	underwent	undergone
underlay	underlaid	underlaid
underlet	underlet	underlet
underlie	underlay	underlain
underrun	underran	underrun
undersell	undersold	undersold
undershoot	undershot	undershot
underspend	underspent	underspent
understand	understood	understood
undertake	undertook	undertaken
underthrust	underthrust	underthrust
underwrite	underwrote	underwritten
undo	undid	undone
undraw	undrew	undrawn
unfreeze	unfroze	unfrozen
unhang	unhung	unhung
unhide	unhid	unhidden
unhold	unheld	unheld
unknit	unknitted / unknit	unknitted / unknit
unlade	unladed	unladen / unladed
unlay	unlaid	unlaid
unlead REGULAR	unleaded	unleaded
unlearn	unlearned / unlearnt	unlearned / unlearnt
unmake	unmade	unmade
unreeve	unreeved / unrove	unreeved / unrove

## English for exhibitions & conventions

unsay	unsaid	unsaid
unsew	unsewed	unsewn / unsewed
unsling	unslung	unslung
unspin	unspun	unspun
unstick	unstuck	unstuck
unstring	unstrung	unstrung
unswear	unswore	unsworn
unteach	untaught	untaught
unthink	unthought	unthought
unweave	unwove / unweaved	unwoven / unweaved
unwind	unwound	unwound
unwrite	unwrote	unwritten
uphold	upheld	upheld
upset	upset	upset

### V

vex	vexed / vext	vexed / vext
-----	--------------	--------------

### W

wake	woke / waked	woken / waked
waylay	waylaid	waylaid
wear	wore	worn
weave	wove / weaved	woven / weaved
wed	wed / wedded	wed / wedded
weep	wept	wept
wet	wet / <i>wetted</i>	wet / <i>wetted</i>
whet REGULAR	whetted	whetted
win	won	won
wind	wound	wound
withdraw	withdrew	withdrawn

## **GIAO TIẾP TIẾNG ANH CHO TRIỂN LÃM & HỘI NGHỊ**

withhold	withheld	withheld
withstand	withstood	withstood
wring	wrung	wrung
write	wrote	written

## MỤC LỤC

Lời mời.....	7
Sắp xếp chuyến đi.....	20
Chuẩn bị một cuộc trưng bày lôi cuốn.....	28
Tham dự cuộc triển lãm.....	37
Nhận khách hàng .....	46
Giới thiệu sản phẩm .....	55
Quan hệ nghiệp vụ .....	67
Đàm phán giao dịch.....	82
Việc kinh doanh tiếp theo .....	98
Phân tích hiệu quả của cuộc triển lãm.....	111
Phụ lục 1: Danh sách các nước.....	118
Phụ lục 2: Mẫu hợp đồng .....	129
Phụ lục 3: Động từ bất quy tắc.....	132

## NHÀ XUẤT BẢN HỒNG ĐỨC

**HÀ NỘI:** A2, 261 Thụy Khuê, Q. Tây Hồ \* ĐT: (04) 728.1360

TT Bản thảo & bản quyền: 0934.288.779

**TP. HỒ CHÍ MINH:** 111 Lê Thánh Tôn, Q. 1 \* ĐT: (08) 824.4534

Web: [nxbhongduc.vn](http://nxbhongduc.vn) \* Email: [lienhe@nxbhongduc.vn](mailto:lienhe@nxbhongduc.vn)

## GIAO TIẾP TIẾNG ANH CHO TRIỂN LÃM & HỘI NGHỊ

*Chịu trách nhiệm xuất bản:*  
Thạc sỹ HOÀNG CHÍ DŨNG

*Biên tập:* BAN NGOẠI NGỮ  
*Vẽ bìa:* HUYHOANGBOOK  
*Sửa bản in:* BIENTAP.COM

### *PHÁT HÀNH TẠI*

#### **Nhà sách Huy Hoàng**

95 Núi Trúc, Ba Đình, Hà Nội

Tel/Fax: (04) 736.5859 - 736.6075

Mobile: 0903.262626

#### **Nhà sách Thành Vinh**

59 Đường Trần Phú, TP. Vinh, Nghệ An

Tel/Fax: (038) 3591.167 - Mobile: 0912.109349

[www.huyhoangbook.com.vn](http://www.huyhoangbook.com.vn)

---

In 2.000 cuốn, khổ 13.5 x 20.5 cm tại Công ty cổ phần In Sao Việt

Giấy đăng ký KHXB số: 18-2008/CXB/47-18/HĐ

In xong và nộp lưu chiểu quý II năm 2008

# GIAO TIẾP Tiếng Anh

CHO  
TRIỂN LÃM  
& HỘI NGHỊ



HOCTIENGANH.INFO



Nhà sách Huy Hoàng  
95 Núi Trúc, Kim Mã, Ba Đình, Hà Nội  
Tel/Fax: 7365859 - 7366075 - Website: [www.huyhoangbook.com.vn](http://www.huyhoangbook.com.vn)