<Contents>　全50項目予定　（各chapter内の項目数は調整中です）

＃社内編 (In the office)

Ch. 1 電話(Phone Calls)

1. アポイントを取る(Making an appointment)
2. 買った商品に対する苦情(Complaint about the product)
3. 雑誌からのインタビュー要請(request for interview)
4. 就職希望者(person seeking an employment)
5. 海外からの引き合い(inquiry of business from overseas)
6. 通関業者への指示(instruction to shipping company)
7. 空港までのタクシーを手配(arrange a taxi to airport)

Ch. 2 ミーティング(Meetings)

1. 製造販売会議(production/sales meeting)
2. デザイン会議（design meeting）
3. 経営会議(management meeting)
4. 広告代理店との会議(briefing to advertising agency)
5. 海外のお得意先が来社しての会議(meeting with an important client from overseas)
6. 弁護士との会議(meeting with corporate lawyer)
7. 銀行に融資を依頼(request a loan from bank)

Ch. 3 雑談 (Small Talk)

1. 家族について(about family)
2. 趣味について(about hobbies)
3. 人生哲学について(about philosophy in life)
4. 世界情勢について(about world situation)
5. 世界経済について(about world economy)
6. 日本の政治について(about politics in Japan)
7. 円安と日本経済(weak Yen and Japanese economy)

Ch. 4. 報・連・相 ([Reporting](http://ejje.weblio.jp/content/reporting), [contacting](http://ejje.weblio.jp/content/contacting), and [consultation](http://ejje.weblio.jp/content/consultation))

1. 月次営業報告(monthly sales report)
2. 出張報告(report on overseas trip)
3. 古い取引先に連絡(contacting old client)
4. 業務引き継ぎ(handing over to successor)
5. 売上ノウハウ伝達(transferring know-how of sales)
6. 新入社員をお得意先に紹介(introducing a newly joined staff to your client)

Ch. 5. トラブル（機械の故障など）(Instrument trouble)

1. リースしているトラックが壊れた。(The truck which your company is leasing has broken down.)
2. 豪雨で停電。社員を早めに帰宅させる。(Power breakdown due to heavy rain. Let all the staff go home early)

＃取引先とのやりとり編　(With clients)

Ch. 6 アポイント (Appointment)

1. お得意先の社長秘書に電話でアポを要請。(telephone request for appointment with CEO’s secretary of client)
2. 新製品を持っての営業アポの要請。(sales appointment with a new product)
3. 接待ゴルフの日程を顧客と電話で相談。(Discuss on the phone the date of golf with your client)

Ch. 7 訪問 (Company visit)

1. 社長への表敬訪問(Seasonal visit to CEO of client)
2. 勘違いして腹を立てているお得先を訪問して、誤解を解く。(Visit an angry client and solve misunderstanding)
3. 仕入を考えているメーカーを訪問する。(Visiting a manufacturer from which you are considering to purchase)
4. 広告代理店の見直しのため、新規代理店を訪問。(visiting a new advertising agency with a changeover from the current one in mind)

Ch. 8. 会社説明 (Company information)

1. 新規取引先候補に自社を説明する。(Explaining your company to a potential new client)
2. 就職希望者に自社を説明する。(Explaining your company to young people who want to join)

Ch. 9. 注文 (Order)

1. 10,000台のパソコンを中国のメーカーに注文する。(Ordering 10,000 sets of PC from a Chinese maker)
2. 100,000個の段ボール箱を＠50円で注文する。(Ordering 100,000 carton boxes for @50 yen/piece.)

Ch. 10 クレーム・謝罪 (Complaints/Apology)

1. 購入したばかりのテレビが壊れた(Newly bought TV has broken down)
2. 広告内容と性能が違う(product performance different from advertising)
3. 買った価格より安く売られている(Cheaper price at different shop)
4. 補償期限より1か月後に、故障した。(product broke down only 1 month after the warranty expiry date)
5. コールセンターの対応に不満(complaint about the call-center staff)

＃海外出張編 (Business trip abroad)

Ch. 11 遅刻の連絡 (Delays)

1. 渋滞にまきこまれて、アポに時間に間に合わない。(Due to heavy traffic, you cannot arrive at their office in time.)

Ch. 12. 出迎え・自己紹介 (Picking up at the airport [station]/ Introduction)

1. JFK空港でハイヤーに出迎えてもらい、Pierre Hotelまで送ってもらう。(Being met by a hired car and driven to Pierre Hotel.)
2. ホテルでチェックインする。(Check in at Hotel.)
3. 初対面の取引先に自己紹介する。(introduce yourself to a client whom you meet for the first time.)

Ch. 13 工場見学 (Factory tour)

1. アメリカのメーカーの工場を見学する。(Factory visit to your supplier in U.S.A.)

Ch. 14 プレゼンテーション (Presentation)

1. 日本の市場状況と買付計画をプレゼンする。(Make a presentation about the market situation in Japan and your purchase schedule.)

Ch. 15 交渉 (Negotiation)

1. 買付計画を交渉する。（数量、価格、年間最低仕入れ数量、広告援助金、契約期間など）(Negotiate your purchase schedule; quantity, price, minimum guarantee, advertising support, length of contract etc.)

Ch. 16 接待 (Business entertainment)

1. ニューヨークの最高級のレストランに招待される。(Being invited to one of the best restaurants in New York City)
2. 郊外のゴルフ倶楽部に招待される。(Being invited to a golf course in the suburbs of New York City)
3. ゴルフの後、彼の自宅に招待されて、奥様の手料理をごちそうになる。(After Golf, you are invited to his home and entertained by his wife’s dinner)
4. 逆に、あなたがニューヨークの寿司屋にお得先を招待する。(You invite your American client to a Sushi restaurant in New York City.)

Ch. 17 お別れの挨拶　(Saying goodbye)

1. 会議の後で、日本での三か月後の再会を約束して、別れの挨拶を交わす。(After meeting, you say goodbye as you promise to meet again in three months in Japan again.)

・巻末付録：これだけは押さえておきたい　ビジネスで必ず使う英語表現 (Appendix: Essential business phrases)