**I. Read the letter**

**AN OFFER**

Southern Exporters Ltd.

Montreal

Canada

Dear Sirs,

We thank you very much for your enquiry and we are enclosing with this letter our current catalogue which gives detailed information about our tyres.

We have achieved impressive results in factory and track tests of our tyres. The tyres are very reliable. Please also note the safety and fuel economy of our product.

With regard to discounts, we are allowing 25% off list prices for orders of over CanD 3,000.00.

You will see that our prices are quoted c.i.f. Western European ports.

Our usual terms of payment are cash against documents.

We would like once again to draw your attention to our competitive prices and the high quality of our goods. We will be pleased to supply any further information you require.

Yours faithfully, …

**V. Finish the letter**

**(закончить необходимо по своему, придумав свой вариант, для примера дан текст сверху)**

Dear Sirs,

We thank you for your enquiry of … and we are enclosing with this letter …

We have achieved good results in tests of our … and we can say our … are very reliable. Please, also note their …

With regard to discounts we are allowing …

Our prices are quoted …

Our terms of payment are …

We would like to draw your attention to …

We will be pleased to supply any further information …

**VII. Представьте, что к Вам в компанию приехал представитель иностранной фирмы. Выполните следующие действия**

1. представьтесь сами и представьте ему сотрудников Вашей компании;
2. спросите у него, какую компанию он представляет, какая у него должность, из какого города он приехал;
3. спросите у него, не хотел бы он чего-нибудь выпить; предложите ему сигарету, чашку кофе, чая, сока и т.п.; спросите у него, не будет ли он возражать, если Вы закурите;
4. назначьте ему встречу на завтра и попрощайтесь с ним.