# THE BASICS

# ล้างภาพ Grammar และ Tense แบบเดิม

- 🕏 5 Tense ที่วัยทำงาน "**จำเป็น**" ต้องรู้
- ทักษะการจับ Keyword ฟีงออก ตอบกลับ แปลแบบไม่ต้องมั่ว
- 📀 เจาะลึก คำศัพท์ และประโยคพื้นฐานที่วัยทำงาน ไม่รู้ไม่รอด



# THE BASICS

# ล้างภาพ Grammar และ Tense แบบเดิม

ในคอร์สนี้ คุณจะได้เจาะลึก 3 เสาสำคัญของการสนทนา

คำศัพท์ • แกรมม่า • ประโยคใช้สนทมา

ลินีได้รวบรวมเนื้อหาจากการสอน 12 ปี มาอยู่ใน 8 Core Module

คุณจะได้เรียน Vocabulary (คำที่มีความหมาย สื่อสารได้ คนฟังฟังออก เข้าใจเรา) พอเริ่มรู้ Vocab เราจะพูดรู้เรื่อง พูดเป็นคำๆได้

ู้แล้วจะต้องทำยังไงถึงจะพูดเป็นประโยคได้? ง่ายนิดเดียว! เติมแกรมม่า (ที่ถูกต้อง) เข้าไป ในคอร์สนี้ คุณจะได้เรียน 5 Tense ที่วัยทำงาน "จำเป็น" ต้อง รู้ เพื่อที่จะไม่ต้องพูดเป็นคำๆอีกต่อไป

้ ที่สำคัญ คุณจะได้ฝึกทักษะการจับ keyword ทำให้คุณฟังออก เพื่อตอบกลับได้แบบไม่ต้องมั่ว

ทั้งหมดนี้ เอาไปประยุกต์ใช้ในที่ชีวิตประจำวันได้ทันที

### คอร์สภาษาอังกฤษสำหรับการทำงาน



### I'M A WORKAHOLIC

#### สนทนาเก่ง โดดเด่นในองค์กร

- 😊 เทคนิค คำคม ในการพรีเซ็นท์งาน
- 🕏 ประโยคโดนๆ เจรจา แลกเปลี่ยนข้อมูลรู้เรื่อง ปิดดีลได้
- 🛮 คำศัพท์ สำนวน วลี สร้างความน่าเชื่อถือ

# FMAII WRITING

### **EMAIL WRITING**

#### ไม่โดนคนต่อว่า ว่าใช้ Google Translate อีก

- 💙 รวมรูปแบบเทมเพลทอีเมล ทุกสถานการณ์
- 🗳 ส่งคำเชิญไม่โดนปฏิเสธ ต่อรองให้ได้ดีล สอบถามราคาแบบมือโปร
- 💙 แกรมม่า คำเชื่อม อักษรย่อ คำที่ควรหลีกเลี่ยง และอีกมากมาย

### คอร์สสนทนาชีวิตประจำวัน



#### **EVERYDAY ENGLISH**

#### รู้เท่านี้ นั่งคุยกับฝรั่งได้

- 📀 คำศัพท์ ประโยค บทสนทนา เพิ่มความกล้าและความมั่นใจ
- 😊 รวบรวมมากกว่า 20 สถานการณ์ในชีวิตประจำวัน
- 📀 คัดมาเท่าที่วัยทำงานจำเป็นต้องรั



สอบถามข้อมูลเพิ่มเติมได้ที่

https://www.nowiloveenglish.com













nowiloveenglish



### THE BASICS

lopio	CS	Page No.
Before	We Start	1
What \	Will You Find In This Course	2
The M	ost Important Page	3
Unit 1	– The Present (State)	
0	Present (State) – Positive Sentence	5
0	Present (State) - Negative Sentence	7
0	Where Are You From?	8
0	How're You Feeling?	10
0	What's She Like?	11
0	She's Pretty Smart	11
0	What Do You Do?	13
0	What's The Weather Like?	16
0	Possessions	17
0	Present (State) – Asking Yes/No Questions	20
0	Present (State) – Asking Wh- Questions	21
0	Bored vs. Boring – Words Ending with "-ed / -ing"  Articles – a / an / the	22
0	Countries & Nationalities	24 28
0	This / That / Those / These	20 29
0		29
Unit 2	2 – The Present (Routine)	
0	Telling Time	31
0	In / On / At – Time	32
0	Present Action (Routine) – Positive Sentence	33
0	Present Action (Routine) – Negative Sentence	36
0	Phrasal Verbs	37
0	Collocations	39
0	Present Action (Routine) – Asking Yes/No Questions	39
0	Present Action (Routine) – Asking Wh- Questions When Do You Get Up?	41 43
0	What Do You Do First?	45 45
0	Would You Try Kayaking?	46
0	We Need Onions	48
0	Have – Positive Sentence	50
0	Have – Negative Sentence	50
0	There Is – Positive Sentence	51
0	In / On / At – Place & Time	52
0	Where's The Mall?	53
0	Take A Left	54
0	Do You Know?	56
Unit 3	B – The Present (Right Now)	
0	Present Action (Right Now) – Positive Sentence	59
0	Present Action (Right Now) – Negative Sentence	60
0	Present Action (Right Now) – Asking Yes/No Questions	61
0	Present Action (Right Now) – Asking Wh- Questions	62
0	Clothes	64
0	What Are You Wearing?	66
0	What's New In Your Life?	67
0	I Travel For Free	68
0	This Happened Because	69
0	Present Action – Routine vs. Right Now – Review	71 73
O I Imit /	Who IsThat Is	73
	I – The Past (State)	77
0	Past Keywords	77
0	Past (State) – Positive Sentence	78 80
0	Past (State) – Negative Sentence	80

0	Past (State) – Asking Yes/No Questions	81
0	Past (State) – Asking Wh- Questions	82
Unit 5	– The Past (Ended)	
0	Past Action (Ended) – Positive Sentence	84
0	Past Action (Ended) – Negative Sentence	89
0	Past Action (Ended) – Asking Yes/No Questions	91
0	Past Action (Ended) – Asking Wh- Questions	92
0	Overview - Routine vs. Ended Actions	94
0	I Had A Great Weekend	94
0	What Time Did You Call?	95
0	You Won't Believe It!	96
0	Did You Go Alone?	98
Unit 6	– The Past (Was Happening)	
0	Past Action (Was Happening) – Positive Sentence	100
0	Quick Review	101
0	Past Action – Ended + Was Happening	103
0	Past Action – Was Happening + Was Happening	105
0	Past Habits – I Used ToI Didn't Use To	106
	- The Future (State)	
Offic 7	- The Future (State)	
0	Future Keywords	109
0	Future (State) – Positive Sentence	109
0	Future (State) – Negative Sentence	110
Unit 8	- The Future (Action)	
0	Future Action (Going To #1) – Positive Sentence	112
0	Future Action (Going To) – Negative Sentence	113
0	Future Action (Going To) – Asking Yes/No Questions	114
0	Future Action (Going To) - Asking Wh- Questions	114
0	What're Your Plans?	115
0	Future Action (Going To #2) – Positive Sentence	116
0	My Goal Is To	116
0	Future Action (Going To #3) – Positive Sentence	116 117
	Future Action (Going To #3) – Positive Sentence Future Action (Will #1) – Positive Sentence	
0	Future Action (Going To #3) – Positive Sentence Future Action (Will #1) – Positive Sentence Future Action (Will) – Negative Sentence	117 118 119
0	Future Action (Going To #3) – Positive Sentence Future Action (Will #1) – Positive Sentence Future Action (Will) – Negative Sentence Future Action (Will #2) – Positive Sentence	117 118 119 119
0 0	Future Action (Going To #3) – Positive Sentence Future Action (Will #1) – Positive Sentence Future Action (Will) – Negative Sentence Future Action (Will #2) – Positive Sentence I'll Pick You Up!	117 118 119 119 120
0 0 0	Future Action (Going To #3) – Positive Sentence Future Action (Will #1) – Positive Sentence Future Action (Will) – Negative Sentence Future Action (Will #2) – Positive Sentence I'll Pick You Up! Future Action (Will #3) – Positive Sentence	117 118 119 119 120 121
0 0 0 0 0	Future Action (Going To #3) – Positive Sentence Future Action (Will #1) – Positive Sentence Future Action (Will) – Negative Sentence Future Action (Will #2) – Positive Sentence I'll Pick You Up! Future Action (Will #3) – Positive Sentence Future Action (Will #4) – Positive Sentence	117 118 119 119 120 121
0 0 0 0	Future Action (Going To #3) – Positive Sentence Future Action (Will #1) – Positive Sentence Future Action (Will) – Negative Sentence Future Action (Will #2) – Positive Sentence I'll Pick You Up! Future Action (Will #3) – Positive Sentence	117 118 119 119 120 121
0 0 0 0 0	Future Action (Going To #3) – Positive Sentence Future Action (Will #1) – Positive Sentence Future Action (Will) – Negative Sentence Future Action (Will #2) – Positive Sentence I'll Pick You Up! Future Action (Will #3) – Positive Sentence Future Action (Will #4) – Positive Sentence Future Action (Using Right Now Actions)	117 118 119 119 120 121



# I'M A WORKAHOLIC

# สนทนาเก่ง โดดเด่นในองค์กร

- 😊 เทคนิค คำคม ในการพรีเซ็นท์งาน
- 🕏 ประโยคโดนๆ เจรจา แลกเปลี่ยนข้อมูลรู้เรื่อง ปิดดีลได้
- 😊 คำศัพท์ สำนวน วลี สร้างความน่าเชื่อถือ



# I'M A WORKAHOLIC

# สนทนาเก่ง โดดเด่นในองค์กร

ในคอร์สนี้ คุณจะได้รู้ทุกอย่างเที่ยวทับภาษาอังกฤษ เพื่อเป็นมืออาชีพในที่ทำงานของคุณ คุณจะได้เรียนรู้

คำศัพท์ • แกรมม่า • ประโยคสำเร็จรูป • บทสนทนาทุกสถานการณ์

ลินีได้รวบรวมเนื้อหาจากการสอน 12 ปี มาอยู่ใน 12 Core Module

้คุณจะได้เรียนวิธีการแนะนำตัว การแนะนำและพูดถึงบริษัทของคุณ คุณจะได้เรียนรู้วิธีพรีเซ็นท์งานเป็นภาษาอังกฤษ อย่างลื่นไหลไม่ติดขัด คุณจะรู้ วลีเด็ดๆ โดนๆ เพื่อเปิดการพรีเซ็นท์ การพูดถึงสไลด์ การเล่าถึงกราฟว่ายอดงายเพิ่มขึ้น หรือผลงานดิ่งตกลง นอกจากนี้ คุณจะรู้จักการใช้ภาษา ้อังกฤษเพื่อดำเนินการประชุม แสดงความคิดเห็น ถามคำถาม จนถึงการบอกว่าเห็นด้วย หรือไม่เห็นด้วย คุณจะไม่งงกับการสื่อสารทางโทรศัพท์อีก ต่อไป เพราะคุณจะได้เรียนรู้ประโยคสำคัญทั้งหมด ตั้งแต่การขอสาย ขอโอนสาย ขอฝากข้อความ และอีกมากมาย

้ลินีจะสอนประโยคเพื่องอลา ทั้งแบบลาป่วย ลาทิจ หรือจะเป็นลาคลอด คุณจะได้รู้วิธีการเล่าถึงชีวิต ว่าวุ่นแค่ไหน งานเยอะแค่ไหน ช่วงนี้เครียดมาก รวมไปถึงการลาออก และการพูดถึงปัญหาต่างๆที่คุณจะเจอในออฟฟิศ (กับสิ่งของนะคะ ไม่ใช่กับคน)

ทั้งหมดนี้ เอาไปประยุกต์ใช้ในที่ทำงานได้ทันที

### คอร์สปูพื้นฐาน



### THE BASICS

ล้างภาพ Grammar และ Tense แบบเดิม

- 📀 5 Tense ที่วัยทำงาน "จำเป็น" ต้องรู้
- ทักษะการจับ Keyword ฟิงออก ตอบกลับ แปลแบบไม่ต้องมั่ว
- 📀 เจาะลึก คำศัพท์ และประโยคพื้นฐานที่วัยทำงาน ไม่รู้ไม่รอด

### คอร์สสนทนาชีวิตประจำวัน



### **EVERYDAY ENGLISH**

รู้เท่านี้ นั่งคุยกับฝรั่งได้

- 📀 คำศัพท์ ประโยค บทสนทนา เพิ่มความกล้าและความมั่นใจ
- 📀 รวบรวมมากกว่า 20 สถานการณ์ในชีวิตประจำวัน
- 📀 คัดมาเท่าที่วัยทำงานจำเป็นต้องรู้

### คอร์สภาษาอังกฤษสำหรับการทำงาน



### **EMAIL WRITING**

์ ไม่โดนคนต่อว่า ว่าใช้ Google Translate อีก

- รวมรูปแบบเทมเพลทอีเมล ทุกสถานการณ์
- 💙 ส่งคำเชิญไม่โดนปฏิเสธ ต่อรองให้ได้ดีล สอบถามราคาแบบมือโปร
- 💙 แกรมม่า คำเชื่อม อักษรย่อ คำที่ควรหลีกเลี่ยง และอีกมากมาย



### สอบถามข้อมูลเพิ่มเติมได้ที่

https://www.nowiloveenglish.com













nowiloveenglish



### I'M A WORKAHOLIC

ТОРІС	,5 	Page No.
Active	Listening	1
	nciation: -ed Sounds	1
Unit 1	– Introducing Yourself	
0	Introducing Yourself	4
0	Introducing Someone Else	6
0	Small Talk	6
		-
Unit 2	2 – Introducing Your Company	
0	Introducing Your Company	9
0	Asking For Repetition and Spelling	12
0	Describing Your Company's Business	13
0	Talking About Your Responsibilities	14
Unit 3	B – Presentation	
0	Structuring A Presentation	18
0	Introduction To Presentations	19
	<ul> <li>Wise – Opening a Presentation</li> </ul>	
	Structure of a Presentation	
	Final Details of Introduction  Main Rank	20
0	Main Body ■ Referring To Visuals	28
	<ul><li>Releffing To Visuals</li><li>Explaining A Visual</li></ul>	
	<ul> <li>Describing Trends Of A Graph</li> </ul>	
	Describing Results & Making Contrasts	
0	Conclusion	44
Ü	Dealing With Questions	• •
	<ul> <li>Polite Questions</li> </ul>	
	<ul> <li>Dealing With Interruptions</li> </ul>	
Unit 4	- Meetings	
0	Vocabulary	57
0	Opening A Meeting	57
	<ul> <li>Welcoming Participants</li> </ul>	
	<ul> <li>Introducing Participants</li> </ul>	
	<ul> <li>Reporting Absence</li> </ul>	
	<ul> <li>End In Mind – The Objective(s) Of The Meeting</li> </ul>	
	<ul> <li>Starting The Meeting</li> </ul>	
0	Running A Meeting	62
	<ul><li>Starting To Talk About An "Item"</li></ul>	
	<ul> <li>Asking People For Their Opinions</li> </ul>	
	<ul> <li>Suggesting Your Opinion / Idea</li> </ul>	
	Agreeing / Disagreeing	
	Getting Off Track  Construction A Monthly Report	00
0	Concluding A Meeting  AOB	66
	<ul><li>AOB</li><li>Ending A Meeting</li></ul>	
	Action Plan	
	Thanking Everyone	
	Saving Goodbye	

Unit 5	- Telephoning	
	Telephoning	70
0	Asking To Speak To Someone	70
O	Receiver: Greeting	, ,
	Caller: Asking To Speak To Someone	
	Receiver: Asking Who's Calling	
	Receiver: Asking What They Are Calling About	
	<ul> <li>Receiver: Telling Caller That You Are Speaking</li> </ul>	
	Receiver: Telling Caller To Hold	
	Caller: Telling Reason For Calling-1	
	<ul> <li>Receiver: Asking What They Would Like To Know</li> </ul>	
	<ul> <li>Caller: Giving Personal Details</li> </ul>	
	<ul> <li>Receiver: Telling Caller The Person Is Not Available</li> </ul>	
	Receiver: Asking Caller To Leave A Message	
	<ul> <li>Caller: Leaving A Message</li> </ul>	
	<ul> <li>Caller: Asking Them To Call You Back</li> </ul>	
	<ul> <li>Caller &amp; Receiver: Saying Goodbye</li> </ul>	
0	Scheduling	84
	<ul> <li>Setting Up A Meeting</li> </ul>	
	<ul> <li>Suggesting The Appointment Time</li> </ul>	
	■ Grammar Tip – In / On / At	
	<ul> <li>Confirming You Can Come</li> </ul>	
	<ul> <li>Saying You Cannot Come</li> </ul>	
	Calling In To Say You Are Late	
	<ul> <li>Calling In To Postpone A Meeting</li> </ul>	
	Calling In To Cancel A Meeting	00
0	Complaining	90
0	Caller: Calling In To Complain	
0	Receiver: Apologizing Receiver: Promising To Fix The Problem	
0	Receiver: Compensating	
0	· •	
0	Receiver: Rechecking The Information And Getting Back To The Customer	
	To The Customer	
Unit 6	To The Customer  - Negotiating	07
Unit 6	To The Customer  - Negotiating  Collocations	97
Unit 6	To The Customer  - Negotiating  Collocations Asking For Information	98
Unit 6	To The Customer  - Negotiating  Collocations Asking For Information Requesting	98 98
<b>Unit 6</b>	To The Customer  - Negotiating  Collocations Asking For Information Requesting Emphasizing A Point	98 98 99
<b>Unit 6</b>	To The Customer  - Negotiating  Collocations Asking For Information Requesting Emphasizing A Point Asking Seller For A Suggestion	98 98 99 99
<b>Unit 6</b>	To The Customer  - Negotiating  Collocations Asking For Information Requesting Emphasizing A Point Asking Seller For A Suggestion Making A Suggestion	98 98 99 99
Unit 6	To The Customer  - Negotiating  Collocations Asking For Information Requesting Emphasizing A Point Asking Seller For A Suggestion Making A Suggestion Negotiating: Being Firm	98 98 99 99 99 100
Unit 6	To The Customer  - Negotiating  Collocations Asking For Information Requesting Emphasizing A Point Asking Seller For A Suggestion Making A Suggestion Negotiating: Being Firm Negotiating: Considering The Offer	98 98 99 99
Unit 6	To The Customer  - Negotiating  Collocations Asking For Information Requesting Emphasizing A Point Asking Seller For A Suggestion Making A Suggestion Negotiating: Being Firm Negotiating: Considering The Offer Negotiating: Being Flexible	98 98 99 99 99 100 100
Unit 6	To The Customer  - Negotiating  Collocations Asking For Information Requesting Emphasizing A Point Asking Seller For A Suggestion Making A Suggestion Negotiating: Being Firm Negotiating: Considering The Offer Negotiating: Being Flexible Negotiating: Agreeing	98 98 99 99 99 100 100
Unit 6	To The Customer  - Negotiating  Collocations Asking For Information Requesting Emphasizing A Point Asking Seller For A Suggestion Making A Suggestion Negotiating: Being Firm Negotiating: Considering The Offer Negotiating: Being Flexible	98 98 99 99 99 100 100 101
Unit 6	To The Customer  - Negotiating  Collocations  Asking For Information  Requesting  Emphasizing A Point  Asking Seller For A Suggestion  Making A Suggestion  Negotiating: Being Firm  Negotiating: Considering The Offer  Negotiating: Being Flexible  Negotiating: Agreeing  Negotiating: Not Agreeing	98 98 99 99 99 100 100 101 101 102
Unit 6	To The Customer  - Negotiating  Collocations  Asking For Information  Requesting  Emphasizing A Point  Asking Seller For A Suggestion  Making A Suggestion  Megotiating: Being Firm  Negotiating: Considering The Offer  Negotiating: Being Flexible  Negotiating: Agreeing  Negotiating: Not Agreeing  Interesting Words You Should Know	98 98 99 99 99 100 100 101 101 102 102
Unit 6	To The Customer  - Negotiating  Collocations  Asking For Information  Requesting  Emphasizing A Point  Asking Seller For A Suggestion  Making A Suggestion  Negotiating: Being Firm  Negotiating: Considering The Offer  Negotiating: Being Flexible  Negotiating: Agreeing  Negotiating: Not Agreeing  Interesting Words You Should Know  Next Steps	98 98 99 99 99 100 100 101 101 102 102
Unit 6	To The Customer  - Negotiating  Collocations Asking For Information Requesting Emphasizing A Point Asking Seller For A Suggestion Making A Suggestion Negotiating: Being Firm Negotiating: Considering The Offer Negotiating: Being Flexible Negotiating: Agreeing Negotiating: Not Agreeing Interesting Words You Should Know Next Steps Closing - Describing Products  Grammar Tip	98 98 99 99 99 100 100 101 101 102 102 102 102
Unit 6	To The Customer  - Negotiating  Collocations Asking For Information Requesting Emphasizing A Point Asking Seller For A Suggestion Making A Suggestion Making A Suggestion Negotiating: Being Firm Negotiating: Considering The Offer Negotiating: Being Flexible Negotiating: Agreeing Negotiating: Not Agreeing Interesting Words You Should Know Next Steps Closing - Describing Products  Grammar Tip Asking About Business' Structure	98 98 99 99 99 100 100 101 101 102 102 102 102
Unit 6	To The Customer  - Negotiating  Collocations Asking For Information Requesting Emphasizing A Point Asking Seller For A Suggestion Making A Suggestion Making A Suggestion Negotiating: Being Firm Negotiating: Considering The Offer Negotiating: Being Flexible Negotiating: Agreeing Negotiating: Agreeing Negotiating: Not Agreeing Interesting Words You Should Know Next Steps Closing - Describing Products  Grammar Tip Asking About Business' Structure Interesting Words You Should Know	98 98 99 99 99 100 100 101 101 102 102 102 102
Unit 6	To The Customer  - Negotiating  Collocations Asking For Information Requesting Emphasizing A Point Asking Seller For A Suggestion Making A Suggestion Making A Suggestion Negotiating: Being Firm Negotiating: Considering The Offer Negotiating: Being Flexible Negotiating: Agreeing Negotiating: Agreeing Interesting Words You Should Know Next Steps Closing - Describing Products  Grammar Tip Asking About Business' Structure Interesting Words You Should Know Talking About Your Business Structure	98 98 99 99 99 100 100 101 101 102 102 102 102
Unit 6	To The Customer  - Negotiating  Collocations Asking For Information Requesting Emphasizing A Point Asking Seller For A Suggestion Making A Suggestion Making A Suggestion Negotiating: Being Firm Negotiating: Considering The Offer Negotiating: Being Flexible Negotiating: Agreeing Negotiating: Agreeing Interesting Words You Should Know Next Steps Closing - Describing Products  Grammar Tip Asking About Business' Structure Interesting Words You Should Know Talking About Product Dimensions & Shapes	98 98 99 99 99 100 100 101 101 102 102 102 102
Unit 6	To The Customer  - Negotiating  Collocations Asking For Information Requesting Emphasizing A Point Asking Seller For A Suggestion Making A Suggestion Making A Suggestion Negotiating: Being Firm Negotiating: Considering The Offer Negotiating: Being Flexible Negotiating: Agreeing Negotiating: Agreeing Interesting Words You Should Know Next Steps Closing - Describing Products  Grammar Tip Asking About Business' Structure Interesting Words You Should Know Talking About Product Dimensions & Shapes Talking About Product Dimension & Size	98 98 99 99 99 100 100 101 101 102 102 102 102
Unit 6	To The Customer  - Negotiating  Collocations Asking For Information Requesting Emphasizing A Point Asking Seller For A Suggestion Making A Suggestion Megotiating: Being Firm Negotiating: Considering The Offer Negotiating: Being Flexible Negotiating: Agreeing Negotiating: Agreeing Negotiating: Not Agreeing Interesting Words You Should Know Next Steps Closing - Describing Products  Grammar Tip Asking About Business' Structure Interesting Words You Should Know Talking About Your Business Structure Asking About Product Dimensions & Shapes Talking About Product Dimension & Size Asking About Product Materials	98 98 99 99 99 100 100 101 101 102 102 102 102
Unit 6	To The Customer  - Negotiating  Collocations Asking For Information Requesting Emphasizing A Point Asking Seller For A Suggestion Making A Suggestion Making A Suggestion Negotiating: Being Firm Negotiating: Considering The Offer Negotiating: Being Flexible Negotiating: Agreeing Negotiating: Agreeing Interesting Words You Should Know Next Steps Closing - Describing Products  Grammar Tip Asking About Business' Structure Interesting Words You Should Know Talking About Your Business Structure Asking About Product Dimensions & Shapes Talking About Product Materials Talking About Product Material	98 98 99 99 99 100 100 101 101 102 102 102 102
Unit 6	To The Customer  - Negotiating  Collocations Asking For Information Requesting Emphasizing A Point Asking Seller For A Suggestion Making A Suggestion Making A Suggestion Negotiating: Being Firm Negotiating: Considering The Offer Negotiating: Being Flexible Negotiating: Agreeing Negotiating: Agreeing Negotiating: Not Agreeing Interesting Words You Should Know Next Steps Closing - Describing Products  Grammar Tip Asking About Business' Structure Interesting Words You Should Know Talking About Your Business Structure Asking About Product Dimensions & Shapes Talking About Product Dimension & Size Asking About Product Materials Talking About Selling Points	98 98 99 99 99 100 100 101 101 102 102 102 102
Unit 6	To The Customer  - Negotiating  Collocations Asking For Information Requesting Emphasizing A Point Asking Seller For A Suggestion Making A Suggestion Negotiating: Being Firm Negotiating: Considering The Offer Negotiating: Being Flexible Negotiating: Agreeing Negotiating: Agreeing Negotiating: Not Agreeing Interesting Words You Should Know Next Steps Closing - Describing Products  Grammar Tip Asking About Business' Structure Interesting Words You Should Know Talking About Your Business Structure Asking About Product Dimensions & Shapes Talking About Product Dimension & Size Asking About Product Materials Talking About Selling Points Talking About Unique Selling Points	98 98 99 99 99 100 100 101 101 102 102 102 102
Unit 6	To The Customer  - Negotiating  Collocations Asking For Information Requesting Emphasizing A Point Asking Seller For A Suggestion Making A Suggestion Negotiating: Being Firm Negotiating: Considering The Offer Negotiating: Being Flexible Negotiating: Agreeing Negotiating: Agreeing Negotiating: Not Agreeing Interesting Words You Should Know Next Steps Closing - Describing Products  Grammar Tip Asking About Business' Structure Interesting Words You Should Know Talking About Your Business Structure Asking About Product Dimensions & Shapes Talking About Product Dimension & Size Asking About Product Materials Talking About Product Material Asking About Selling Points Talking About Pros And Cons	98 98 99 99 99 100 100 101 101 102 102 102 102
Unit 6	To The Customer  - Negotiating  Collocations Asking For Information Requesting Emphasizing A Point Asking Seller For A Suggestion Making A Suggestion Negotiating: Being Firm Negotiating: Considering The Offer Negotiating: Being Flexible Negotiating: Agreeing Negotiating: Agreeing Negotiating: Not Agreeing Interesting Words You Should Know Next Steps Closing - Describing Products  Grammar Tip Asking About Business' Structure Interesting Words You Should Know Talking About Your Business Structure Asking About Product Dimensions & Shapes Talking About Product Dimension & Size Asking About Product Materials Talking About Selling Points Talking About Unique Selling Points	98 98 99 99 99 100 100 101 101 102 102 102 102