



30天突破英语口语掌中宝系列



随书附赠MP3光盘

30天 突破谈判 英语口语

(美) Michael Griffin 审订
黄慧婷 编著

谈判力就是生产，好生意，是谈出来的
只需30天，告别菜英文，谈判口语随你秀
谈判技巧及谈判用语全收录，英语谈判攻无不克



- 30个主题内容，涵盖谈判口语的最常用基本会话，一次全搞定。
- 每个单元都设计了六大学习步骤，循序渐进英语口语脱口而出。
- 每个主题包含情景会话范例，让你迅速掌握，即学即用，一学就上手。



机械工业出版社
CHINA MACHINE PRESS

30天突破英语口语掌中宝系列

30天突破谈判英语口语

黄慧婷 编著



机械工业出版社
CHINA MACHINE PRESS

本书以时间为纵轴,让广大英语爱好者和谈判专家们在最短的时间内,真正地掌握谈判英语口语的精华,突破谈判英语口语的难关。前4章属于商务谈判前的序曲,包括研究商务文化与习俗、约定谈判对象、商务谈判前的准备工作及接待与招待客户。从第5章开始,我们精心安排了谈判英语口语实务,让读者朋友们每天一个小收获,30天就是一个大突破。该部分由价格谈判、质量与数量谈判、合同谈判、包装谈判等构成。最后两章是谈判英语口语的终曲,主要包括感谢与道歉、送别客户。为了让读者朋友们开阔视野,增长知识,天天有个好心情,严肃之余轻松一下,我们在每一天的内容中安排了专业背景补遗。

图书在版编目(CIP)数据

30天突破谈判英语口语/黄慧婷编著. —北京:机械工业出版社,2013

(30天突破英语口语掌中宝系列)

ISBN 978-7-111-41310-3

I. ①3… II. ①黄… III. ①商务谈判—英语—口语

IV. ①H319.9

中国版本图书馆CIP数据核字(2013)第020012号

机械工业出版社(北京市百万庄大街22号 邮政编码100037)

策划编辑:郑文斌 责任编辑:康洁

责任印制:乔宇

保定市中画美凯印刷有限公司印刷

2013年2月第1版第1次印刷

90mm×170mm·6.166印张·170千字

标准书号:ISBN 978-7-111-41310-3

ISBN 978-7-89433-799-3(光盘)

定价:26.80元

凡购本书,如有缺页、倒页、脱页,由本社发行部调换

电话服务

网络服务

社会服务中心:(010)88361066 教材网:<http://www.cmpedu.com>

销售一部:(010)88361066 机工官网:<http://www.cmpbook.com>

销售二部:(010)88379649 机工官博:<http://weibo.com/cmp1952>

读者购书热线:(010)88379203 封面无防伪标均为盗版

前言

随着经济全球化的发展和中国“引进来”与“走出去”战略的深化，商务谈判英语，尤其是口语在国际贸易中的重要性日益显现。一个好的谈判人员，必然拥有一口流利的英语口语。在谈判的关键时刻，精彩的语言往往起到推动谈判进程、打破谈判僵局、增进谈判共识、培养友谊关系等作用。因此，谈判人员需要通过刻苦学习，积累谈判知识，提升谈判功底，夯实谈判逻辑，提炼谈判语言。

《30天突破谈判英语口语》就是一本帮助广大英语爱好者和商务谈判者实现突破谈判英语口语的“掌中宝”。

本书以时间为纵轴，让广大英语爱好者和谈判专家们在最短的时间内，真正地掌握谈判英语口语的精华，突破谈判英语口语的难关。前4天属于商务谈判前的序曲，包括研究商务文化与习俗、约定谈判对象、商务谈判前的准备工作及接待与招待客户。从第5天开始，我

们精心安排了谈判英语口语实务，让读者朋友们每天一个小收获，30天就是一个大突破。该部分由价格谈判、质量与数量谈判、合同谈判、包装谈判等构成。最后两天是谈判英语口语的终曲，主要包括感谢与道歉、送别客户。为了让读者朋友们开阔视野，增长知识，我们在每一天都安排了以下内容。

【核心词汇】部分会让你精神奕奕地进入每天的学习，“未雨绸缪”，“未卜先知”。尤其是精彩的例句，更能锻炼你的逻辑思维，培养你的英语习惯，最终让你牢记这些单词，实现英语能力的真正提升。

【情景会话】部分会让你身临其境地过一把商务谈判的瘾。斡旋、博弈、妥协，在这里，精彩纷呈，处处展现。你获取的不只是知识，还有智慧。30天过来，你会发现，你已然领悟到商务谈判的魅力。

【专业背景补遗】部分会让你在严肃之后深深地松一口气，知趣、兴趣和乐趣终于实现和谐的三位一体。

【即学即用】部分会让你在全面掌握所

有词汇和会话之余，进行拓展训练和延伸记忆。

当然，由于受到各方面的限制，本书中难免有不足之处，敬请读者批评指教。

编者

目 录

Day 01	研究商务文化与习俗 Research on Business Culture and Custom	1
Day 02	约定谈判对象 Arranging Negotiators	15
Day 03	商务谈判前的准备工作 Preparation Work before Business Negotiations	27
Day 04	接待与招待客户 Client's Reception and Entertain ment	39
Day 05	价格谈判 Price Negotiations	49
Day 06	质量与数量谈判 The quality and Quantity Negotiations	63
Day 07	合同谈判 Contract Negotiations	75
Day 08	包装谈判 Packaging Negotiations	87
Day 09	物流谈判 Logistics Negotiations	97

Day 10 支付谈判	
Payment Negotiations.....	107
Day 11 保险谈判	
Insurance Negotiations	117
Day 12 佣金谈判	
Commission Negotiations.....	125
Day 13 信贷与金融谈判	
Credit and Financial	
Negotiations	133
Day 14 商标与专利谈判	
Trademark and Patent	
Negotiations.....	141
Day 15 代理谈判	
Agent Negotiations	151
Day 16 补偿贸易谈判	
Compensation Trade	
Negotiations	161
Day 17 赔偿谈判	
Compensation Negotiations.....	171
Day 18 仲裁谈判	
Arbitration Negotiations	181
Day 19 竞标谈判	
Bid Negotiations	189
Day 20 商品检验谈判	
Commodity Inspection	
Negotiations	197

Day 21 订货谈判

Ordering Negotiations.....205

Day 22 租赁谈判

Lease Negotiations.....213

Day 23 技术转让谈判

Technology Transfer
Negotiations223

Day 24 加工装配贸易谈判

Processing and Assembling
Trade Negotiations.....231

Day 25 易货贸易谈判

Barter Trade Negotiations239

Day 26 合资企业谈判

Joint Venture Negotiations247

Day 27 询盘谈判

Enquiries Negotiations.....255

Day 28 报盘谈判

Offer Negotiations.....263

Day 29 感谢与道歉

Thanks and Apologies.....271

Day 30 送别客户

Seeing off Customers.....279

Day 01

研究商务文化与习俗

Research on Business Culture
and Custom

“凡事预则立，不预则废。”商业贸易能否顺利进行，不符合商业规范的事情能否及时更正，合法权益能否得到正确捍卫，这些问题在各种谈判情景下显得无比重要。如果想确保谈判进程顺利推进，就必须对相关利害人“有备而来”。因此，谈判双方首先应洞察商务文化与习俗，了解商务礼仪，同时适应对方的文化习惯。在此基础上，约定谈判对象，同时做好接待与招待工作。事实上，谈判前的准备工作对谈判成败起到重要作用。下面让我们去了解一下如何用英语沟通商务文化与习俗吧。

1 每天学一点核心单词

① concrete

② business

③ efficiency

④ bargaining

⑤ culture

⑥ dispute

核心词汇 | Key Words

01 concrete ['kankrit]

adj. 实在的；具体的

in the concrete 实际上；具体化

参考例句

The marketing manager asked him to work out a concrete plan for the promotion of the new product within a week.

市场部经理要求他在一个星期内拿出新产品的促销方案。

02 business ['biznis]

n. 商业；生意；交易；事情

business card 名片；商务名片

business philosophy

经营理念；经营哲学

business management

企业管理；商务管理

in business 经商；在经营；在商界

do business 经商

参考例句

These two companies used to have business contact with each other, but now they became competitors.

这两个公司以前还有业务往来，然而现在却成了竞争对手。

03 efficiency [i'fi:ənsi]

n. 效率; 功效; 效能

high efficiency 高效率

work efficiency

工作效率; 劳动效率; 加工效率

production efficiency 生产效率

energy efficiency 能源效率; 能量效率

improve efficiency 提高效率

 参考例句

With such low work efficiency, how can we improve our production efficiency?

工作效率如此之低, 如何才能提高我们的生产效率?

04 bargaining ['ba:ɡiniŋ]

n. 讨价还价; 交涉; 交易 v. 讨价还价

bargaining power 议价能力

collective bargaining

劳资双方代表进行的谈判

bargaining chip 谈判的筹码

讨价还价的筹码

 参考例句

The two companies finally reached an agreement after a hard bargaining.

经过激烈的讨价还价, 两家公司终于达成了协议。

05 culture ['kʌltʃə]

n. 文化; 文明; 修养; 栽培 *vt.* 培养

cultural psychology 文化心理

enterprise culture 企业文化

culture difference 文化差异

national culture 民族文化

traditional culture 传统文化

参考例句

Since culture varies from nation to nation, we must get to know the national culture before we open a new market in a foreign country. This is a secret of success in business.

由于各国的文化不同, 因此, 我们在国外开拓新市场之前一定要先了解该国的民族文化。这也是取得商业成功的一个秘诀。

06 dispute [di'spju:t] *vt.* 辩论; 阻止

vi. 争论 *n.* 辩论; 争吵

dispute resolution 调解纠纷

settle dispute 解决争端

in dispute 在争论中

dispute about 争论; 辩论

labor dispute 劳资纠纷

beyond dispute 无疑地; 没有争论余地

 参考例句

Whether our company is ready to be listed on the stock market or not is still in dispute.

我们的公司是否符合上市条件还在争论中。



Dialogue (聆听对话)

情景会话

Situational Dialogues

J=John=约翰 L=Laws=劳斯

J: Nice to meet you, Laws. It has been one year since we met in China. Welcome home to working. Will you please analyze the concrete differences in business negotiation styles between Chinese and British businessmen?

L: It's my pleasure. In my view, Chinese businessmen do not like to make a clean breast of their bargaining agreement, more willing to keep guessing. British businessmen think that such style wastes time and limits efficiency of the negotiations, so they prefer straightforwardness.

J: What do you think causes this difference?

L: The main reason is the difference in cultural heritage between the two countries. Chinese people affected by Confucian culture which advocates euphemism and implements courtesy. They rarely say no during the negotiation. Denial is not polite in their cultural tradition. British people emphasize directness and freedom under the influence of the Christian culture. Therefore, Britons look aggressive in negotiation.

J: Do you think these differences will cause failure to the negotiation?

L: Of course. There is no doubt that the selectiveness in cultural identity leads to behavior conflicts and custom friction among different ethnics. So failure in the negotiations is not surprising.

J: What should we be noted to ensure success in negotiation?

L: Firstly, we think it is very important for all of us to acknowledge and esteem these

cultural differences. Secondly, we should learn from each other in the spirit of seeking common ground while shelving differences, by respecting the diversity of the culture, which are helpful to resolve disputes, reach consensus and move the negotiations forward.

参考译文

约翰：劳斯，见到你很高兴。屈指算来，我们在中国分别后，已经有一年未见了。欢迎你回国述职。你能分析一下中英两国商人在商务谈判风格上的具体差异吗？

劳斯：十分荣幸。在我看来，中国商人不喜欢将自己的谈判协议和盘托出，更乐于不断猜测。英国商人认为这种谈判风格浪费时间，影响效率，因此他们更喜欢直截了当。

约翰：你认为什么原因造成了这种差异？

劳斯：主要原因在于两国的文化积淀不同。中国人在儒家文化的影响下提倡委婉，讲究礼貌。在谈判期间，他们很少说不。在他们的文化传统

中，否定是不礼貌的。英国人由于基督文化的影响则推崇直率和自由。因此，英国人的谈判方式看上去有些咄咄逼人。

约翰：那么，你认为文化上的差异会导致谈判失败吗？

劳斯：当然。毋庸置疑，文化认同上的选择性会导致不同民族之间的行为冲突和习俗摩擦。因此，谈判失败是不足为奇的。

约翰：为了保证谈判成功，我们应该注意些什么？

劳斯：首先，我们认为承认和尊重彼此文化上的差异是很重要的。在此基础上，我们彼此要相互学习和借鉴，求同存异，尊重文化的多样性。这样才能消除争议，达成共识，推进谈判。

重点句型 | Important Sentences

① Will you please analyze the differences in ...between... and ...?

请你分析一下……和……在……上的差异吗？

② The main reason is...

主要原因在于……