

商务英语 谈判口语



NEGOTIATE



盛小利 编著



中国对外翻译出版公司

BIG
MOUTH

商务英语 谈判口语

盛小利 编著



中国对外翻译出版公司

· 北京 ·

版权所有 侵权必究

图书在版编目(CIP)数据

商务英语谈判口语/盛小利编著. —北京:中国宇航出版社,
2007. 4

ISBN 978 - 7 - 80218 - 216 - 5

I. 商… II. 盛… III. 商务-英语-口语 IV. H319.9

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2007)第 025013 号

策划编辑 凌 子

封面设计 异类设计工作室

责任编辑 凌 子 杜 芬

责任校对 盛丹丹

出 版 中国宇航出版社

发 行

社 址 北京市阜成路 8 号
(010)68768548

邮 编 100830

网 址 www.caphbook.com/www.caphbook.com.cn

经 销 新华书店

发行部 (010)68371900

(010)88530478(传真)

(010)68768541

(010)68767294(传真)

零售店 读者服务部

北京宇航文苑

(010)68371105

(010)62529336

承 印 北京智力达印刷有限公司

版 次 2007 年 5 月第 1 版

2007 年 5 月第 1 次印刷

规 格 880 × 1230

开 本 1/32

印 张 11.5

字 数 388 千字

书 号 ISBN 978 - 7 - 80218 - 216 - 5

定 价 23.80 元(赠 MP3 光盘)

本书如有印装质量问题,可与发行部联系调换

前言

语言是我们传递和沟通信息的主要工具。据统计,在全球 60 多亿人口中,约有 10 亿人使用英语交谈。尤其是在商务场合中,普遍以英语作为沟通的媒介,英语的重要性可想而知。随着全球经济一体化的趋势日益显著和因特网时代的到来,国际间的商贸活动日益频繁,越来越多的国际化商人,也意识到英语的潜在价值。

商务英语强调商务环境中的功能英语应用。会晤时,如何与客户寒暄;谈判时,用什么样的措辞反驳别人,如何用礼貌的方式表达自己的立场;万里之遥,怎样通过因特网与对方达到面对面的交涉效果;公司内部,有哪些必须掌握的通用公文及社交信函。

一般来说,商业英语大致分商业会话及英文书信两大范畴。而我们的《商务英语谈判口语》及《商务英语书信写作》,正是全面涵盖商业英语的姊妹作。《商务英语谈判口语》把商场及谈判桌上的常用句及技巧句着重列出,每一单元又设置了不同的谈判场景,有利于读者灵活掌握,全面而又有重点地了解各主题下不同场景的应对方式。《商务英语书信写作》不仅列出了各类商业文件,如各种业务信函、传真、便笺、电子邮件、业务报告、会议记录及商务社交信函等范例,还介绍了商务书信的撰写方法及格式。

本套图书在组织结构、阐述方式、样本选择等方面做了一些新的尝试,更侧重于实践性。在编写过程中,以“学以致用,以用带学”为指导原



商务英语谈判口语

则,力图使读者在掌握基本商务英语口语及书信知识后能融会贯通,适应外贸工作的实际需要。

感谢英籍专家 Vickie Wen 为本套丛书所做的审校工作。感谢 Vickie Wen 和 Art Wen 为本书录音。他们的介入保证了《商务英语谈判口语》口语语言的权威性以及在中国使用的针对性和实用性。我们随书赠送 MP3 光盘,方便读者练习听力和口语。

编者

2007 年 4 月

于北京公寓

目 录

一、谈判前内部人员如何做准备	1
1. 即学即用谈判经典语句 / 1	
内部筹备会议 / 1	
2. 即学即用谈判情景对话 / 2	
二、如何约定谈判对象	11
1. 即学即用谈判经典语句 / 11	
找到最适合的负责人 / 11	
表达会面的意愿 / 11	
约定时间 / 12	
2. 即学即用谈判情景对话 / 12	
三、怎样做市场调查	19
1. 即学即用谈判经典语句 / 19	
市场调查的方法 / 19	
2. 即学即用谈判情景对话 / 20	
四、了解商务文化和习俗的重要性	31
1. 即学即用谈判经典语句 / 31	
商务文化和习俗的重要性 / 31	
2. 即学即用谈判情景对话 / 33	
五、怎样做好会面前的准备	37
1. 即学即用谈判经典语句 / 37	
安排接待事宜 / 37	
安排旅途 / 38	
2. 即学即用谈判情景对话 / 38	
六、如何做好客户接待	44
1. 即学即用谈判经典语句 / 44	
初次见面寒暄语 / 44	



商务英语谈判口语

与熟客打招呼	/ 44
询问旅途情况	/ 45
招呼客人上车	/ 46
请客人看日程表	/ 46
2. 即学即用谈判情景对话	/ 47
七、怎样开始谈判	55
1. 即学即用谈判经典语句	/ 55
抢先机开场白	/ 55
切入问题	/ 56
表明谈判理由	/ 56
2. 即学即用谈判情景对话	/ 57
八、如何恰当结束谈判	64
1. 即学即用谈判经典语句	/ 64
改变话题	/ 64
中断谈话	/ 65
陈述结果或结论	/ 66
2. 即学即用谈判情景对话	/ 67
九、如何介绍自己的产品	72
1. 即学即用谈判经典语句	/ 72
提供说明书及目录	/ 72
产品的优点	/ 73
销路	/ 74
在产品陈列室	/ 75
2. 即学即用谈判情景对话	/ 75
十、如何恰当介绍自己的公司或工厂	81
1. 即学即用谈判经典语句	/ 81
介绍公司规模	/ 81
工厂概貌	/ 81
突出公司或工厂的优势	/ 82
涉及公司机密	/ 82
应付回答不了的问题	/ 83
2. 即学即用谈判情景对话	/ 84



十一、怎样打赢价格战	91
1. 即学即用谈判经典语句	/ 91
询问价格	/ 91
要求减价	/ 92
打算给客户折扣	/ 93
表示很难再减价	/ 94
价格浮动	/ 94
2. 即学即用谈判情景对话	/ 95
十二、怎样谈佣金问题	105
1. 即学即用谈判经典语句	/ 105
询问卖方佣金情况	/ 105
卖方说明佣金情况	/ 105
说服卖方给予佣金	/ 106
答应买方的要求	/ 107
拒绝买方的要求	/ 107
2. 即学即用谈判情景对话	/ 108
十三、如何慎重对待包装问题	116
1. 即学即用谈判经典语句	/ 116
包装费用	/ 116
包装材料和规格	/ 116
2. 即学即用谈判情景对话	/ 118
十四、怎样谈订货事宜	125
1. 即学即用谈判经典语句	/ 125
催促买方订货	/ 125
买方要求订货	/ 125
进货日期	/ 126
出货日期	/ 126
更改订单	/ 127
2. 即学即用谈判情景对话	/ 128
十五、如何处理好有关质量和数量的谈判	135
1. 即学即用谈判经典语句	/ 135



商务英语谈判口语

产品质量	/ 135
数量要求	/ 136
2. 即学即用谈判情景对话	/ 137
十六、怎样处理装运谈判	146
1. 即学即用谈判经典语句	/ 146
装卸时间	/ 146
装卸地点	/ 148
2. 即学即用谈判情景对话	/ 149
十七、如何赢得支付谈判	156
1. 即学即用谈判经典语句	/ 156
汇付	/ 156
托收	/ 156
信用证	/ 157
2. 即学即用谈判情景对话	/ 157
十八、怎样商议商品检验	165
1. 即学即用谈判经典语句	/ 165
货物检验	/ 165
2. 即学即用谈判情景对话	/ 167
十九、如何谈通关协议	181
1. 即学即用谈判经典语句	/ 181
商谈通关协议	/ 181
2. 即学即用谈判情景对话	/ 182
二十、如何谈保险的权责	188
1. 即学即用谈判经典语句	/ 188
买方询问保险问题	/ 188
卖方介绍保险问题	/ 189
讨论保险费问题	/ 189
2. 即学即用谈判情景对话	/ 190
二十一、如何谈合同条款才能更胜一筹	200
1. 即学即用谈判经典语句	/ 200
合同细节	/ 200



确认合同内容	/ 200
共识与分歧	/ 201
仔细考虑	/ 202
合同期限	/ 203
2. 即学即用谈判情景对话	/ 204
二十二、如何处理索赔事宜	217
1. 即学即用谈判经典语句	/ 217
提出索赔	/ 217
索赔的理由	/ 218
对索赔的答复	/ 220
2. 即学即用谈判情景对话	/ 221
二十三、怎样处理仲裁事宜	231
1. 即学即用谈判经典语句	/ 231
仲裁	/ 231
2. 即学即用谈判情景对话	/ 232
二十四、怎样处理招标投标	241
1. 即学即用谈判经典语句	/ 241
招标与投标	/ 241
2. 即学即用谈判情景对话	/ 242
二十五、怎样谈技术转让	252
1. 即学即用谈判经典语句	/ 252
技术转让	/ 252
技巧性语句	/ 254
2. 即学即用谈判情景对话	/ 256
二十六、涉及商标怎么谈	267
1. 即学即用谈判经典语句	/ 267
商标问题	/ 267
2. 即学即用谈判情景对话	/ 269
二十七、怎样谈合资经营与合作生产	279
1. 即学即用谈判经典语句	/ 279
经济合作	/ 279



技术合作	/ 279
合作生产	/ 283
2. 即学即用谈判情景对话	/ 284
二十八、怎样处理补偿贸易的谈判	294
1. 即学即用谈判经典语句	/ 294
补偿贸易基本语句	/ 294
处理补偿贸易技巧性语句	/ 297
2. 即学即用谈判情景对话	/ 299
二十九、如何掌握代理谈判	312
1. 即学即用谈判经典语句	/ 312
要求做代理	/ 312
代理优势	/ 313
代理条件与权利	/ 315
2. 即学即用谈判情景对话	/ 318
三十、怎样谈加工装配贸易	328
1. 即学即用谈判经典语句	/ 328
加工装配贸易	/ 328
2. 即学即用谈判情景对话	/ 330
三十一、怎样谈寄售贸易	340
1. 即学即用谈判经典语句	/ 340
寄售贸易	/ 340
2. 即学即用谈判情景对话	/ 342
三十二、怎样处理易货贸易	348
1. 即学即用谈判经典语句	/ 348
易货贸易	/ 348
2. 即学即用谈判情景对话	/ 350
三十三、怎样处理对等贸易	352
1. 即学即用谈判经典语句	/ 352
对等贸易	/ 352
2. 即学即用谈判情景对话	/ 353

一、谈判前内部人员如何做准备

1. 即学即用谈判经典语句

内部筹备会议

1. I don't think that's a good idea.
我认为那不是个好主意。
2. I think you misunderstood me on this point.
在这一点上,我想您误会我了。
3. We're not prepared to accept your proposal at this time.
我们这一次不准备接受你们的提议。
4. To be quite honest, we don't believe this product will sell very well in China.
说老实话,我们不相信这种产品在中国会卖得很好。
5. Can we do it this way?
我们能否这样做?
6. I'll convey your proposal to my boss and see what he says.
我会跟我的老板讲,看他怎么说。
7. We'd like to discuss the details of the contract at our next meeting.
我们希望在下次开会时,能讨论有关合同的细节问题。
8. Why do you think so?
您为什么这么想呢?
9. I'm sorry, but I'm not sure I understand your point.
很抱歉,我不大了解您的意思。



10. Could you explain that in more detail?
能否更详细地说明一下?
11. What we'd like to do in the immediate future is(to) ...
我们短期内希望做的是……
12. Let's..., shall we?
让我们……, 好吗?
13. We haven't agreed on the price.
在价格上面, 我们还没有达成一致。
14. We'd like to discuss...
我们想讨论一下……
15. Our long-term goal is to increase imports.
我们的长期目标是扩大进口。

2. 即学即用谈判情景对话

Dialogue 1

- A: So, thank you for coming, everyone. It is really a pleasure to see you all here.
First of all, may I suggest you take a look at the agenda I sent you? Would you like to make any comment on that?
- B: Yes, I wonder if we can begin with the shipment question first. We really need to come to an agreement on that before anything else.
- A: That's true, but it's also a very difficult issue. That's the reason why I put it last. I thought it might be a good idea for us to start with the points we have in common. We'll move on to the shipment issue after that.
- B: All right. That sounds reasonable.
- A: Well, before we go any further, I'd like to say how strongly I feel that it's in both our interest to reach an agreement today. The market is becoming even more competitive and our combined strength will give us some big advantages, not least in terms of the dealer network. Now, I think Richard would like to say a few words about that.



● 译文 ●

- A: 谢谢各位的出席,见到你们非常高兴。首先,我建议大家看一下你们手里的议程表。有什么建议吗?
- B: 我的建议是我们能否先谈一谈装运条款这一项?谈论其他项目之前,实在有必要先敲定一下这件事。
- A: 是这样的。但这也是非常难的地方。所以我把它放在最后。我想或许从我们有共识的地方谈起更好,然后再谈装运问题。
- B: 好吧,这听起来很合理。
- A: 是的,那么,在讨论其他问题之前,我想说一点,我强烈地感觉到今天达成这个协议符合我们双方的利益。市场竞争越来越激烈,我们双方的合作将会带来诸多的优势,不仅仅是在经销网方面。关于这一点,我想理查德有话要说。



点睛注释

1. make comments on sth.: 对某事进行评论

例如:——Would you make comments on our women's garments in current design?

——Oh, they look very nice.

——您对我们流行款式女装有何评论?

——啊,看起来很漂亮。

2. have sth. in common: 有共同点

例如: The two firms have very little in common in selling strategies.

这两家公司在销售策略上没什么共同点。

3. in the interest of: 符合……利益

例如: The stable and healthy business relations are in the interest of both sides.

稳定健康的贸易关系符合双方的利益。



Dialogue 2

A: Hello, Mr. Wang, nice to see you again. How are you?

B: Fine, thanks. And you?

A: I'm fine, we just moved in our new house. Everything is in a great mess. It's a nightmare. But I'll appreciate not having to spend so much time commuting to my work every day.

B: Yes, it took me nearly one hour to get here today. Bus service in this area is not so good.

A: Well, will you like a cup of coffee?

B: Thank you. That would be nice.

A: Milk or sugar?

B: Black will do, thank you.

A: So, how's business in your section?

B: Not too bad. We have a lot of work to do as far as our contract with George is concerned this time.

A: Then, I think you can say a few words about that first.

译文

A: 您好,王先生。很高兴见到您,近来如何?

B: 很好,谢谢。您呢?

A: 我也不错。只是刚搬了新家,家里乱作一团,简直噩梦一般。但高兴的是每天不必通勤花费那么多的时间。

B: 是的,今天我到这里来就花费了近一个小时。这一片的交通不太好。

A: 是的,我想,喝杯咖啡能让您提提神。

B: 好的,谢谢。

A: 加牛奶或糖吗?

B: 不,不用加,谢谢。

A: 你们部门怎么样?

B: 很好,关于和乔治的那个合同,我们还有大量的工作要做。



A: 当然,那您就谈谈合同的有关事宜。



点睛注释

1. in a mess: 乱成一团

例如: Since 9 o'clock, Mr. Gill has been sorting out the shipping documents which are in a mess in the files.

从九点钟以来,吉尔小姐一直在整理文件夹里乱成一团的海运单据。

2. commute: 乘通勤车(上班)

例如: I commute to work from Shenyang to Fushun on weekdays.

周一至周五我从沈阳到抚顺乘通勤车上班。

bus commuter 乘汽车通勤的人

train commuter 乘火车通勤的人

3. as far as sb./sth. be concerned: 就……而言,至于

例如: As far as I am concerned, I agree with Jack on this point.

就我而言,我同意杰克的观点。

As far as color is concerned, Tom prefers black.

就颜色而言,汤姆喜欢黑色。

Dialogue 3

A: Will you have a cup of coffee, Mr. Wang?

B: No. Don't bother, please.

A: Of course, I don't know Smith at all, but you've got to be on your guard against George. I told you about our negotiating with him in New York three years ago, didn't I?

B: I'm sure you did. Can we focus on the final packing today, Mr. Brown? We mustn't get stuck in the price. They are going to knock us down. We've got some room to maneuver.

A: That's right. George is the head of Marketing Department.



B: What we must keep in mind is that we can make a concession if they push us on staff cut.

A: Oh, we don't need to worry about that, Mr. Wang. We will just play it by ear.

● 译文 ●

A: 来一杯咖啡吗,王先生?

B: 不,不用麻烦。

A: 当然,我不认识史密斯,但和乔治打交道您要小心。我告诉过您三年前我和他在纽约谈判的事,是吧?

B: 是的,我们是否能集中谈最后的包装问题?我们一定不要纠缠在价格问题上,他们想让我们屈服,但我们必须有回旋的余地。

A: 是的,乔治是市场部的经理。

B: 我们必须牢记,如果他们想在裁员问题上要挟,我们必须采取让步。

A: 我们没必要为此担心,王先生。到时随机应变好了。



点睛注释

1. be on one's guard against sb./sth. 小心,防范

例如: We must be on our guard against pickpockets on a bus.

在公交车上,我们要小心扒手。

2. focus on sth. 集中精力于……之上

例如: We should focus our attention on the demands at the overseas market.

我们应该集中注意一下海外市场的需求。

3. knock sb. down 打倒,使屈服

例如: They are attempting to knock us down in terms of the price.

他们试图让我们在价格方面让步。

4. keep/bear sth. in mind 记住,牢记,英国多用 remember

例如: Please keep in mind that you'll arrive punctually for the meeting tomorrow.

请记住明天开会要准时。