

MASTER-HAND OF BUSINESS NEGOTIATION FOR
WHITE-COLLARS IN FOREIGN CORPORATIONS



外企白领 速成英语之 商务谈判高手

顾问:【美】彭铁城【美】Eve Bower

丛书主编:

北京外国语大学 江涛

本书主编:

吴颖

石油工业出版社

MASTER-HAND OF BUSINESS NEGOTIATION FOR
WHITE-COLLARS IN FOREIGN CORPORATIONS



外企白领 速成英语之 商务谈判高手

顾问：【美】彭铁城【美】Eve Bower

丛书主编：
北京外国语大学 江 涛
本书主编：
吴 颖

石油工业出版社

图书在版编目 (CIP) 数据

外企白领速成英语之商务谈判高手 / 吴颖主编.
北京: 石油工业出版社, 2007.9
(江涛英语)
ISBN 978-7-5021-6246-7

- I. 外…
- II. 吴…
- III. 贸易谈判—英语—口语—自学参考资料
- IV. H319.9

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2007) 第 138290 号

外企白领速成英语之商务谈判高手

丛书主编 江涛 本书主编 吴颖

出版发行: 石油工业出版社

(北京安定门外安华里 2 区 1 号 100011)

网址: www.petropub.com.cn

发行部: (010) 64523603 编辑部: (010) 64523615

经 销: 全国新华书店

印 刷: 北京晨旭印刷厂

2008 年 1 月第 1 版 2008 年 1 月第 1 次印刷

710 × 1010 毫米 开本: 1/16 印张: 18.5

字数: 300 千字

定 价: 26.80 元

(如出现印装质量问题, 我社发行部负责调换)

版权所有, 翻印必究

《江涛英语》系列丛书编委会

顾问 [美]彭铁城 [美]Eve Bower

主编 江涛

副主编 孟飞 王宏 梁妍 陈超 李秀丽

《外企白领速成英语之商务谈判高手》编委会

主编 吴颖

编委: (按姓氏笔画排列)

万丽	马辉	马磊	王洁	王晶	王榆
王世君	王宁宁	王丽丽	王园林	王浩森	东刚
叶适宜	刘静	刘凤先	刘尚杰	刘莹	刘晓雯
刘淑平	孙洁	朱芳英	许悦	张菁	张晓青
张晨玺	李莉	李杨	李婷	李天影	李庆煜
李孟芳	李晓鹏	余国莉	杨颖	杨雪	杨少芳
杨仰	杨春霞	汪全芳	陈玲	陈红玲	陈婷
单勇	周丽	周雅娴	招敏仪	郑小倩	郑雪玲
金玲	姚岚	胡嫚	胡莲	胡凤霞	赵籽君
赵艳丽	赵顺丹	聂兰兰	徐佳	徐上标	徐向群
桂风	秦彤	谈伟	谈媛	高丽芬	高端娟
曹娟	曹菲	盛洪	黄星	黄胜	黄晶
黄潇	黄娜娜	龚雪琼	彭珺	彭静	董军
韩怡	褚振飞	褚小雯	詹洁	虞源源	路潞
廖正芳	廖海辰	瞿莉			

[美] Eve Bower

[英] Charlie Black

[美] Steven Hasinger

[美] Caroline Catts

[澳] Chris Green

[加] Wesley Brown

前言

P R E F A C E



常有外资企业或大公司国际部的白领向我抱怨，现在只要会点英语的就来做外贸，只要会点英语的就来对国际商务指手划脚。事实上，不是只要英语考八级就能做好国际贸易，不是新东方的讲师就能胜任商务英语谈判工作。商务英语谈判要的不仅是流利的口语，更是专业、实用的谈判英语。一切“textbook English”不经过实践的检验都没有话语权。

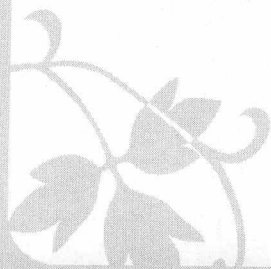
本书帮你从以下几个方面快速掌握谈判技巧和实用谈判英语，帮你把谈判英语武装到牙齿。

国际贸易谈判英语 + 投资谈判英语，让你从入门到高手，将谈判英语一网打尽！

- **谈判小讲座**，让你了解行业内幕，快速掌握谈判精髓。
- **谈判重点句型**，把握谈判英语精要之处，字字珠玑。
- **谈判实例**，专业实用，让你体验谈判桌上的千变万化。
- **谈判词汇和习语**，让你用地道的英语打败对手。
- **商务通**，让你了解各国贸易风情，发现商机。
- **谈判过过招**，教你几招谈判绝活。

编者

2007年8月



目 录

C O N T E N T S

上篇

贸易洽谈

商务拓展	2
商务拓展概况	2
谈判小贴士之推销绝句	2
谈判实例之新品推介	3
谈判实例之强化推介	6
▶ 实战练习 1: Who designed that label for you?/ 是谁为你设计商标的?	8
▶ 实战练习 2: The product gives you an edge over your competitors./ 你们的产品让你们有竞争优势。	10
谈判锦句之推销	12
谈判词汇精品屋	14
商务通之“与美国人做生意”	15
讨价还价	16
卖家报盘要领	16
谈判小贴士之报价绝句	16
谈判实例之机智报价	17



▶ 实战练习1: You can't buy suits of similar quality at such price anywhere else./ 在其他地方你不可能用这个价买到我们这种质量的衣服了。	21
▶ 实战练习2: We can meet each other half way./ 我们可以各让一半。	23
谈判锦句之报价	25
谈判词汇精品屋	26
商务通之“与德国人做生意”	26
质量要求	28
质量控制概述	28
谈判小贴士	28
谈判实例之吹毛求疵	29
▶ 实战练习1: Our goods will go through extremely stick quality control./ 我们的产品经过严格的质量控制。	32
▶ 实战练习2: All the products should bear the mark “CE”./ 所有的产品都应当注有“CE”认证标志。	33
谈判锦句	36
谈判词汇精品屋	37
商务通之“与意大利人做生意”	38
订货数量	39
货量谈判概述	39
谈判小贴士	39
谈判实例之订货数量要求	40
▶ 实战练习1: That's because they placed a bigger size order than you./ 那是因为他们买的量更大。	43



15 ▶ 实战练习 2: A small order this year is also welcome./ 小批量订货今年也受欢迎。	45
谈判锦句	47
谈判词汇精品屋	48
商务通之“与日本人做生意”	48
付款条款	50
付款条款概述	50
谈判小贴士	50
谈判实例之逼款	51
18 ▶ 实战练习 1: As a rule, we only accept 100% T/T in advance./ 按惯例, 我们只接受 100% 前 T/T。	54
28 ▶ 实战练习 2: We insist on a letter of credit./ 我们坚持用信用证付款。	56
谈判锦句	59
谈判词汇精品屋	60
商务通之“与俄国人做生意”	61
包装要求	62
包装要求概述	62
谈判小贴士	62
谈判实例之包装要求	63
19 ▶ 实战练习 1: Your company have to assume the charge of package./ 贵公司得承担包装费用。	66
40 ▶ 实战练习 2: We'll make sure that the packing is seaworthy./ 我们会确定这种包装适于海运的。	68



谈判锦句	71
谈判词汇精品屋	73
商务通之“与英国人做生意”	74
物流运输	75
物流运输概述	75
谈判小贴士	75
谈判实例之“又快又省”搞运输	76
▶ 实战练习 1: A timely delivery means a lot to us./ 及时交货对我们很重要。	79
▶ 实战练习 2: We have to ship via Hongkong more often than not./ 我们多半得从香港转船。	81
谈判锦句	84
谈判词汇精品屋	85
商务通之“与西班牙人做生意”	86
保险要求	87
保险知识概述	87
谈判小贴士	87
谈判实例之保险要求	88
▶ 实战练习 1: We must be sure that we have comprehensive coverage./ 我们必须确保我们的货物能完全被保险。	91
▶ 实战练习 2: I think we should file a claim to the insurance company first./ 我认为我们首先应该向保险公司提出索赔。	94
谈判锦句	97
谈判词汇精品屋	98

商务通之“与科威特人做生意”	99
----------------------	----

投诉索赔

投诉索赔过招	101
--------------	-----

谈判小贴士之应对投诉	101
------------------	-----

谈判实例之从容不迫对投诉	102
--------------------	-----

▶ 实战练习 1: We would like to agree on an out-of-court settlement./ 我们希望能庭外和解。	105
--	-----

▶ 实战练习 2: We are lodging a claim of \$17,000 for inferior quality./ 我们对其低劣的质量提出 17,000 美元的索赔。	109
--	-----

谈判锦句之投诉	111
---------------	-----

谈判词汇精品屋	113
---------------	-----

商务通之“与中东阿拉伯人做生意”	114
------------------------	-----

产品代理

产品代理概况	115
--------------	-----

谈判小贴士之争取代理权	115
-------------------	-----

谈判实例之产品代理	116
-----------------	-----

▶ 实战练习 1: Unless you increase the turnover we can hardly appoint you as our sole agent./ 除非你们增加营业额, 否则我们无法指定 你为我方独家代理。	119
--	-----

▶ 实战练习 2: We appreciate your intention to push the sale of our products./ 我们赞赏你方推销我们产品的意愿。	123
---	-----

谈判锦句之申请代理	126
-----------------	-----

谈判词汇精品屋	128
---------------	-----

商务通之“与南非人做生意”	129
---------------------	-----



下篇 投资谈判

投资环境分析	132
国际投资环境的 PEST 分析	132
▶ Case Study 1: 谈判实例之政策环境分析	132
Besides the preferential tax, you can obtain considerable tax reimbursement according to Chinese drawback system./ 除了税收优惠外, 你还可以根据中国的退税政策, 得到相当大的退税。	
▶ Case Study 2: 谈判实例之行业环境分析	137
With the trends of growing price of sugar and chocolate, only top-range products can be profitable in the market./ 随着糖和巧克力价格的上涨, 只有高端产品才是有利可图的。	
▶ Case Study 3: 谈判实例之市场环境分析	141
See if there is a likelihood for us to bite a piece in this market./ 看看我们有没有可能从中分一杯羹。	
▶ Case Study 市场调查实例	146
The information you provide will be kept strictly confidential./ 您所提供的资料将会被严格保密。	
谈判套话之开场白	152
谈判习语书架	153
谈判过招: Seven-Step Negotiation Plan/ 七步谈判计划	154

出资及股权谈判 156

出资及股权概说 156

► Case Study 1: 谈判实例之并购企业 156

As a company in loss, I don't think it worths so much to buy./作为一家亏损的公司,我觉得不值这么多。

► Case Study 2: 谈判实例之合资企业 161

We are prepared to contribute 45%, including the cash, technology and essential equipments./我准备出资45%,包括现金、技术和必要的设备。

► Case Study 3: 谈判实例之政府参与投资 165

It is not reasonable if we get a smaller share in the revenue./如果我们只得到一小部分的收益,那就很不合理了。

谈判套话之征求意见 168

谈判习语书架 169

谈判过招: Golden Rules of Negotiation(I)/谈判的黄金法则(I) 170

管理架构及人员的谈判 171

公司管理制度与资源配置 171

► Case Study 1: 谈判实例之管理层架构 171

The chairman of the board would be appointed by our party according to the proportion of investment./按出资比例,董事会主席应当由我方指定。

► Case Study 2: 谈判实例之资源分配冲突 176

I just need more funds and your great technical support on the telecommunications./我只是需要更多的资金和你在电信方面的技术支持。



▶ Case Study 3: 谈判实例之管理人员选用	180
It's a key post of responsibility, best done by someone who already knows the ropes./ 这个职位责任重大, 最好找一个已经熟悉规则的人来做。	
谈判套话之表达意见	183
谈判习语书架	185
谈判过招: Golden Rules of Negotiation(II)/ 谈判的黄金法则(II)	186
有形资产使用的谈判	187
有形资产使用概述	187
▶ Case Study 1: 谈判实例之土地使用权出资	187
It was allocated to us by the government and the period of validity lasts for 70 years./ 这是政府划拨给我们的, 有效期长达 70 年。	
▶ Case Study 2: 谈判实例之申请土地使用	191
Obviously the establishment of the plant in your area will be of great benefit to the area./ 很明显, 在你地建立新工厂对你市有很大好处。	
▶ Case Study 3: 谈判实例之土地使用费	195
If your technology is the most advanced one in the world, you could get the right of land use for free./ 如果你们的生产技术在这个世界上是特别先进的话, 可以免缴土地使用费。	
谈判套话之提出意见	199
谈判习语书架	200
谈判过招: Moving into a Higher Price Niche/ 抬价战略	202
知识产权使用的谈判	203
知识产权谈判概况	203



► Case Study 1: 谈判实例之技术出资	203
My proposal is to cut off the share of your technology./ 我的建议是降低你方技术出资的比例。	
► Case Study 2: 谈判实例之技术使用费	206
We prefer the combination of initial payment and royalty./ 我们希望采用入门费加提成费的方式。	
► Case Study 3: 谈判实例之技术保密	210
We'll keep your technical and research expertise secret./ 我们会对你方的技术和研究知识进行保密。	
谈判套话之插话和阻止插话	213
谈判习语书架	214
谈判过招: How to break the deadlock/ 打破僵局	216

原料采购谈判 217

采购商砍价的十六字诀	217
------------	-----

► Case Study 1: 谈判实例之砍价三板斧	217
Can we find a price that's within my company's reach?/ 你能不能出个我们公司能接受的价?	
► Case Study 2: 谈判实例之以势逼人	219
Perhaps we should turn to other suppliers this time./ 也许我们这次该换其他的供应商了。	
► Case Study 3: 谈判实例之软化对方	221
You must leave us some margin to cover the advertising expenses./ 你也得给我们留点利润来做广告呀。	

谈判套话之同意和异议	223
谈判习语书架	224



谈判过招: Tips for Cutting off the Price/ 砍价绝招	225
销售网络谈判	226
市场营销概况	226
▶ Case Study 1: 谈判实例之市场营销	226
I don't think we will follow his suit if we plan our marketing strategy carefully./ 我觉得我们只要小心谨慎地采取营销策略, 就不会重蹈覆辙。	
▶ Case Study 2: 谈判实例之扩展销售网络	232
If you place a high threshold to your products, you may lose your optimum timing to enter into this market./ 如果你把你的产品门槛设得过高的话, 你可能会失去进入这个市场的好时机。	
▶ Case Study 3: 谈判实例之确立独家经销	237
We want to market your loudspeakers and we want to do this by launching a huge nationwide campaign./ 我们想搞一个全国的推广活动来销售你方的音响。	
谈判套话之消除误会	243
谈判习语书架	244
谈判过招: Ten Steps to Find Agreements(I)/ 十步协商法(I)	245
公关谈判	246
企业公关面面谈	246
▶ Case Study 1: 谈判实例之政治公关	246
It would be our great pleasure if you show up in this dinner./ 如果你能赏光的话, 将是我们莫大的荣幸。	



▶ Case Study 2: 谈判实例之媒体公关	250
We will endeavor to mount the largest exhibition on your new porcelains./ 我们将会对你的新瓷器开展一次大型的展览。	
▶ Case Study 3: 谈判实例之客户公关	254
If it were not for folks like you, there would be no firm like ours./ 如果不是有你们这样的朋友, 就不会有我们公司的今天。	
谈判套话之分析谈判障碍	258
谈判习语书架	259
谈判过招: Ten Steps to Find Agreements(II)/ 十步协商法(II)	260
融资谈判	261
融资渠道简介	261
▶ Case Study 1: 谈判实例之路演融资	261
Our company is one of the most profitable corporations in SP market and will continuously bring great returns to the investors./ 我们公司是SP市场上最具盈利能力的公司之一, 而且将会继续给投资者带来巨大的回报。	
▶ Case Study 2: 谈判实例之对话风险资本家	267
Actually this project is the one of low investment and high output./ 实际上, 这个项目是低投入高产出的。	
▶ Case Study 3: 谈判实例之银行贷款	271
We are hoping for a loan from the State Bank on very favorable terms./ 我们希望能从州立银行获得优厚的贷款。	
谈判套话之结束语	275
谈判习语书架	276
谈判过招: Decoding Nonverbal Negotiation/ 解码谈判中的身体语言	278

外企白领



速成英语 之 商务谈判高手

上篇 贸易洽谈 Trade Negotiation

商务拓展

讨价还价

质量要求

订货数量

付款条款

包装要求

物流运输

保险要求

投诉索赔

产品代理

