

行话连篇说英语



商务谈判

英语口语

Business
Negotiation

涉及商务谈判的不同类型主题
突出实际的谈判环境 兼顾谈判细节



丛书主编 王正元

马绍明 李尚萍 崔晶 厉秀仁 韩会玉 高晓瑞 编著



大连理工大学出版社

行话连篇说英语

**商务谈判
英语口语**
**Business &
Negotiation**

编著 马绍明 李尚萍 崔 晶
厉秀仁 韩会玉 高晓瑞

大连理工大学出版社

© 马绍明等 2005

图书在版编目(CIP)数据

商务谈判英语口语 / 马绍明等编著. —2版. —大连: 大连理工大学出版社, 2005. 6

(行话连篇说英语)

ISBN 7-5611-2081-8

I. 商… II. 马… III. 商务谈判—英语—口语 IV. H319.9

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2002)第 037284 号

大连理工大学出版社出版

地址:大连市凌水河 邮政编码:116024

电话:0411-84708842 传真:0411-84701466 邮购:0411-84707961

E-mail: dulp@ dulp. cn URL: <http://www. dulp. cn>

大连理工印刷有限公司印刷 大连理工大学出版社发行

幅面尺寸: 170mm × 227mm 印张: 16.5 字数: 298 千字

印数: 10 001 ~ 16 000

2002 年 8 月第 1 版

2005 年 6 月第 2 版

2005 年 6 月第 2 次印刷

责任编辑: 张婵云

责任校对: 胡 丽

封面设计: 孙宝福

版式设计: 宋 蕾

定 价: 22.80 元

主编寄语

21 世纪,中国已真正国际化,生存、机遇、挑战和竞争给人们带来了前所未有的危机感。英语作为国际交往的通行证也越来越受到广大国民的重视,全社会学英语、用英语的高潮一浪高过一浪。对于我们这些从事了多年的英语教学和研究工作的“领路者”来说,我们深深感到肩上担子的分量不轻。

我们几个朋友聚在一起谈到中国行业发展的问題,谈到国际经济流向的问题,大家一致认为随着中国的企业走向世界,外国的企业走进中国,在多元文化的共处与交际中能说一口流利的英语对于人们的求职、工作、发展该是多么重要。“行话连篇说英语”系列丛书就是在这样急切的需求中应运而生的。

这套丛书包括:《商务贸易英语口语》、《外企工作英语口语》、《商务谈判英语口语》共 3 本。这套书以交际为主线,以实用为目的,所以冠以“行话连篇”这个名字,以准确定位这本书的读者群。在编写中,我们努力突出具体的语言场景,追求地道的交际语言,因此设置了“常用词语”、“情景对话”及“常用句型”三个基本组成部分,并以“行家指点”帮助读者跨越文化交际及语言障碍。英语知识的学习和从业经验的介绍让你在自信的“行话”中获得成功。真实的行业工作场景、实用的英语口语表达让你在国际大舞台上轻松成为“行家里手”,真正将知识和经验变成了你自己的财富。

《商务贸易英语口语》会让你领略现代商务贸易洽谈中的各种要领和技巧,实战的商务贸易范例、实用的英语口语带你走上成功之路。

《外企工作英语口语》是现代外企职员工作、生活上的好帮手。本书针对外企职员工作压力大、人际关系复杂等热点问题,教你如何在竞争激烈的“白领阶层”游刃有余,应对自如。

《商务谈判英语口语》教给读者流利的商务谈判英语口语,让你在唇枪舌剑中获得先机。本书教你如何用标准的英语口语获得更大的利益。对从事国际贸易的人来说,掌握相关的实用英语口语是出奇制胜的“神秘法宝”,助你成为强者。

来自十几所大学的英语学者和骨干教师参加了本套丛书的编写工作。他们年富力强、生气勃勃、思维敏捷、经验丰富;他们不仅长年从事教学工作,更重要的是他们有着丰富的国际交流经验,懂“行”,因此他们的作品内容丰富、语言鲜活,突出了当代英语交际的特点,他们也为此付出了极大的艰辛。

目前市场上英语口语方面的书颇多,希望我们的“行话连篇说英语”能以其独特而实用的编写体例、地道的英语交际语言、明确的行业特点为广大读者所喜爱。

王正元
于北戴河
2005.4

随着中国加入 WTO, 我国的对外经济贸易往来日益频繁, 越来越多的企业迫切需要能用英语进行洽谈的商务英语人才。由于学习环境及条件的限制, 许多人虽然有一定的英语读写能力, 真正洽谈起来, 表达则显得生硬、不得体。本书针对商务谈判的需要, 以实用、技能为指导, 用简明的英语和切合实际的内容, 将语言技能与相关业务技巧融为一体, 使读者既能提高英语能力, 又能知晓相关业务的基本操作技巧。力求让读者通过这本书, 既能了解谈判的基本概念、环节, 又能掌握其常见表达, 真正达到学以致用目的。

本书就国际商务活动中常见的代理、合资、技术转让、招标与投标、贸易、协议书等谈判, 提供了常用的基本句型及情景对话, 使读者在具体的谈判气氛中掌握所学的知识。

各章节内容包括:

1. 常用词语(Useful Words & Expressions)部分: 涉及该章节重要的词汇及短语, 都结合课文内容进行了注释, 便于读者查阅, 省却了查字典的麻烦。

2. 情景对话(Situational Dialogue)部分: 根据实际工作的常见情况, 组织了数组不同情景的对话, 使读者身临其境。

3. 常用句(Useful Sentences)部分: 列出了最基本的句型, 句句均有实用性, 简单明了, 便于记

忆。

4. 行家指点部分向读者介绍了谈判应注意的事项,减少谈判失误。

我们在编写这本书时,力图涵盖商务谈判的不同类型主题,兼顾谈判细节,突出实际的谈判环境。但由于编者的水平有限,时间仓促,错误之处难免,敬请专家与读者提出宝贵的批评与建议。

本书在编写过程中,参考了国内外多种外贸英语口语及谈判方面的教材,我们向该书作者表示衷心的感谢。

编 者
2005 年 5 月

再版说明

本书在第一版的基础上进行了全面修订,对原书的疏漏、错误进行了补充和修改,并编写增补了部分新内容,主要在以下几个方面:

1. 对原文“常用词语”部分作了调整和增减;为便于读者使用,我们给每个常用词语都标注了国际音标。

2. 对原书的“对话”进行了修改或调整,每组对话后面增加了注释,对一些疑难句做了说明,并补写了相关的国际贸易知识。

3. 对原书的“常用句型”进行了调整及补充。

通过上述工作,此书给读者提供了更为地道的实用的商贸英语口语和更多的实用的国际贸易知识,使得本书提高了实用性。

编者
2005年6月

第一章 战前准备	1
1 对手分析	2
2 电话约定会面	8
3 确认及变更约定	13
4 会面前的准备	19
第二章 双方见面	26
1 自我介绍	27
2 客气寒暄	32
3 说明来意	37
4 公司简介	41
第三章 委托代理谈判	46
1 委托地区代理或独家代理	47
2 责任与义务	53
3 代理佣金条件	59
4 产品质量与价格	66
第四章 合资谈判	72
1 商谈出资比例	73
2 决定合资形式	79
3 双方责任义务	84
4 董事会组成,总裁人选	89
第五章 技术转让谈判	94
1 商谈基本条件	95
2 专利权授权及保护	100
3 技术转让与 Know-how	105
4 合约细节的谈判	110



第六章 招标与投标谈判	115
1 阐明投标意向	116
2 询问具体事宜	121
3 递交投标书	126
4 投标中的合作	130
第七章 贸易谈判(一)	135
1 价格、佣金、折扣	136
2 询盘、报盘、还盘	144
3 包装	152
4 保险	159
第八章 贸易谈判(二)	168
1 付款	169
2 装运	176
3 商检、交货	184
4 申诉、仲裁、索赔	190
第九章 解决抱怨的谈判	197
1 供货不及时	198
2 货物质量不一	204
3 货物数量不一	211
4 货物被损坏	218
第十章 协议书谈判	224
1 条款意义讨论	225
2 提出修改意见	233
3 坚持与妥协、让步	240
4 达成共识	246

战前准备

- 对手分析
- 电话约定会面
- 确认及变更约定
- 会面前的准备

商务谈判是件繁重而复杂的工作,对整个谈判队伍有很高的要求,要想达到预期的目标,就必须进行细致、周密战前准备,以严谨、认真的态度对待整个谈判。一般来说,准备得越充分,谈判场上掌握的主动机会就越多,谈判成功的可能性就越大。因此,对自身状况和对手状况有一个详尽公正的分析至关重要。通常,在谈判进入主题之前,要进行对手分析、联络对方、约定时间等诸多程序。

1

对手分析

常用词语

Useful Words & Expressions

agenda [ə'dʒendə] *n.* 议程表

advantage [əd'vɑ:ntɪdʒ] *n.* 优势

comment ['kɒment] *n.* 评论

dealer ['di:lə] *n.* 经销商

shipment ['ʃɪpmənt] *n.* 装运

network ['netwɜ:k] *n.* 网络

potentially [pə'tenʃəli] *adv.* 潜在地

nightmare [naɪt'mɛə] *n.* 噩梦

confirm [kən'fɜ:m] *v.* 确认

appreciate [ə'pri:ʃieɪt] *v.* 欣赏

issue ['ɪʃu:] *n.* 问题

reasonable ['ri:znəbl] *adj.* 合理的

competitive [kəm'petətɪv] *adj.* 有竞争力的

contract ['kɒntrækt] *n.* 合同

combine [kəm'beɪn] *v.* 结合

negotiate [ni'gəʊʃieɪt] *v.* 磋商

strength [streŋθ] *n.* 优点

focus ['fəʊkəs] *v.* 聚焦

package ['pækɪdʒ] *n.* 包装

agree about 达成一致

respond [rɪ'spɒnd] *v.* 回应

have in common 有共同之处

proposal [prə'pəʊzl] *n.* 建议

move on to 继续

presentation [prezən'teɪʃn] *n.* 展示

in sb's interest 符合某人利益

reaction [rɪ'ækʃn] *n.* 回应

reach an agreement 达成协议

bargain ['bɑ:gɪn] *n.* 还价

in terms of 从……的角度

handle ['hændl] *v.* 处理

section ['sekʃn] *n.* 部门

respond to 回应

play it by ear 随机应变

be on guard with 警戒

hunt for 搜索, 寻找

get stuck on 被难住

drive a hard bargain 讲价, 杀价

push sb. on 催促

情景对话 1

Situational Dialogue 1

就要开始谈判了 Smith 正和 Zhang 谈论议程问题。

S: So, thank you for coming, everyone. It is really a pleasure to see you all here. First of all, may I suggest that you take a look at the agenda I sent you? Would you like to make any comment on that?

Z: 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.

S: 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.

Z: All right. That sounds reasonable.

S: 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.

S: 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?

Z: 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。

S: 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。

Z: 好吧,这听起来很合理。

S: 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。

注释 Notes:

① make comments on sth.

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

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。

情景对话2

Situational Dialogue 2

王询问部门经理 Mr. Brown 关于和乔治的合同问题。

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

W: Fine, thanks. And you?

B: 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.

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

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

W: Thank you. That would be nice.

B: Milk or sugar?

W: Black will do, thank you.

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

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

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



B: 你好,王先生。很高兴见到你,近来如何?

W: 很好,谢谢。你呢?

B: 我也不错。只是正在搬家,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。

W: 是的,今天我到这里来就花费了近一个小时。大城市的交通真让人头疼。

B: 是的,我想,喝杯咖啡能让你提提神。

W: 好的,谢谢。

B: 加牛奶或糖吗?

- W: 不,不用。
- B: 你们部门怎么样?
- W: 很好,关于和乔治的那个合同,我们还有大量的工作要做。
- B: 当然,那你就谈谈合同的有关事宜。

注释 Notes:

① in a mess 乱成一团

例如: Since nine 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 指乘通勤车(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。

情景对话 3

Situational Dialogue 3

Brown 和王在谈判前做最后的协商。

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

W: No. Don't bother, please.

B: 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 years ago, didn't I?

W: 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.

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

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

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

译文

B: 来一杯咖啡吗,王先生?

W: 不,不用麻烦。

B: 当然,我不认识史密斯,但和乔治打交道你要小心。我告诉过你三年前我和他在纽约谈判的事,是吧?

W: 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。

B: 是的,乔治是市场部的经理。

W: 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。

B: 我们没必要为此担心,王先生。到时随机应变好了。

注释 Notes:

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 in mind 记住,牢记,而英国多用 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。

Bear in mind that you can always rely on me. 要记住,你永远可以依靠我。

常用句

Useful Sentences

◆ It is a pleasure to see you all here.

看见你们都在这很高兴。

◆ It is a pleasure to be working with you.

和你共事很高兴。

◆ It is a pleasure to go sightseeing in a foreign country.

去国外观光是件高兴的事。

- ◆ He wonders if you could give him a hand.
他想知道你是否能帮帮他。
- ◆ They wonder where they will put up for the night.
他们想知道今天晚上在哪里过夜。
- ◆ I thought it might be a good idea for us to start by confirming the points we have in common.
我想或许我们从我们共识的地方谈起更好。
- ◆ It might be a good idea for us to eat out tonight.
今天晚上我们出去吃饭是个好主意。

行家指点

- ◎ 首次会谈,一般都以寒暄一番起始,希望营造一种愉快的气氛,然后各自才以言语试探,一步步地探出对方的底牌。一般都会把最重要的条件放在最后一刻提出,此时由于时间仓促,对手无法详加考虑,往往容易迁就对方。
- ◎ 谈判议程(也就是谈判的程序),包括所要谈判项目的次序及主要的策略。一般来讲,拟定议程时要考虑两点:议程的互利性和议程的简洁性。
- ◎ 谈判队伍的组织对谈判成功与否是至关重要的。通常对谈判人员的要求为:
 - * 知识结构;
 - * 心理素质;
 - * 语言能力;
 - * 诚信为本,注重友谊。