



· 商务英语高频话题 ·

商务英语谈判

高频话题

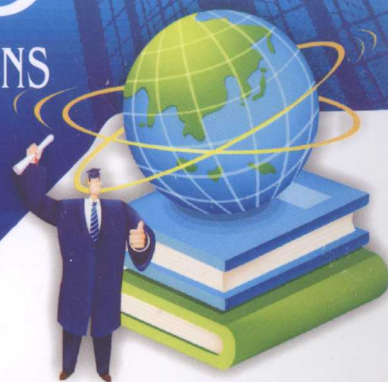
HIGH-FREQUENCY
TOPICS

OF COMMERCIAL NEGOTIATIONS
SPOKEN ENGLISH

■ 浩瀚等 编著



中国水利水电出版社
www.waterpub.com.cn

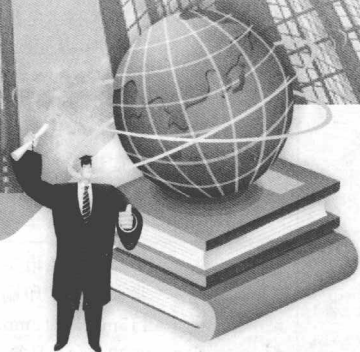




· 商务英语高频话题 ·

商务英语谈判 高频话题

■ 浩瀚等 编著



中国水利水电出版社
www.waterpub.com.cn

内 容 提 要

本书所选取的素材涉及商务项目投资、谈判、买卖等广泛领域,注重提高商务人士的口语应用及谈判技巧。

本书为广大对外经贸合作提供了一个良好而生动的谈判情景示范,有助于企业与个人获得最大竞争力。

图书在版编目(CIP)数据

商务英语谈判高频话题 / 浩瀚等编著. — 北京 :
中国水利水电出版社, 2009. 10
(商务英语高频话题)
ISBN 978-7-5084-6890-7

I. ①商… II. ①浩… III. ①贸易谈判—英语—口语
IV. ①H319.9

中国版本图书馆CIP数据核字(2009)第190397号

书 名	商务英语高频话题 商务英语谈判高频话题
作 者	浩瀚 等 编
出版发行	中国水利水电出版社 (北京市海淀区玉渊潭南路1号D座 100038) 网址: www.waterpub.com.cn E-mail: sales @ waterpub.com.cn 电话: (010) 68367658 (营销中心)
经 售	北京科水图书销售中心(零售) 电话: (010) 88383994、63202643 全国各地新华书店和相关出版物销售网点
排 版	北京浩瀚英语研究所
印 刷	北京市地矿印刷厂
规 格	145mm×210mm 32开本 10.5印张 403千字
版 次	2009年11月第1版 2009年11月第1次印刷
印 数	0001—5000册
定 价	29.80元(附光盘1张)

凡购买我社图书,如有缺页、倒页、脱页的,本社营销中心负责调换

版权所有·侵权必究

本书编委会

●主 编 浩 瀚

●编 委 李明亚 廖志谦 全识俊 王亚彬 徐光伟
李生禄 王应铜 李 硕 宋美盈 马 迅
李文萍 张丽娟 高化文 汪丽琴 陈 燕
王建伟 何 冰 李林海 张艳秋 王 艳
朱丽萍 周晓东 苏晓娜 张文娟 宋海燕
叶 铭 郭 冉

●策 划 北京浩瀚英语研究所

前言

随着全球一体化程度的不断加深,中国对外经贸合作领域也日益广阔。中国丰富的人力资源和自然资源吸引了很多国外投资商,中国企业也纷纷到国外投资建厂。在这种形势下,国际商务谈判的重要性日益明显。

国际商务谈判涉及到与项目投资和商品买卖有关的广泛领域,谈判内容主要涉及到价格、数量和质量、佣金、包装、代理、保险、装运、支付、申诉与索赔、仲裁、技术转让、融资方式、补偿贸易和加工贸易等等。本书从应用角度出发,针对商务谈判中的英语语言特点而编写,注重提高谈判人员的英语口语技能和商务业务技巧及能力。

本书共分31章,其中第1~6章,主要讲述商务谈判前的各项准备工作,为成功的谈判打下良好的基础;第7~9章,简要讲述谈判的过程;第10~31章是全书的核心,共有22章,对谈判涉及的各项内容进行详细讲解。书中每章分为先听为主、多变表达、情景会话、熟背生巧四个环节,由点到线,由线到面,力求学用结合,举一反三,让读者掌握各种商务情境下的英语表达方式。

本书在编写中特别设计以下四大部分:

① 先听为主:在口语训练中,听是说的基础,说是听的目的,听力训练使读者在开口说之前,对对话中的关键词词及基本句型有了先入为主的感觉。

② 多变表达:以关键词词和基本句型为模板,使读者更易掌握句子的表达。一语多说帮助读者学会用更丰富的语言来表达意思,从而提高英语会话的水平。

3 情景会话:围绕话题提供不同的场景会话,让读者领略不同语境中的各种表达方式,并学以致用,灵活运用。

4 熟背生巧:只有通过反复操练,并亲身实践,才能熟能生巧。为此提供的时尚短篇,可以使读者在检测自己口语熟练程度的同时,巩固提高自己开口说英语的能力。

愿本书犹如新生的绿叶、含苞待放的花朵,给您的英语学习带来春天般的希望!

本书适于初、中级水平的英语爱好者学习使用。

编者

2009年5月

目 录

Preface 前言

Chapter 1

Appointing With Your Counterpart 约定谈判对象

先听为主	1
多变表达	1
表达会面的意愿	1
约定时间	2
约定地点	3
情景会话	3
熟背生巧	7

Chapter 2

Market Survey 市场调查

先听为主	9
多变表达	9
产品调查	9
价格调查	10
消费者调查	10
情景会话	11
熟背生巧	16

Chapter 3

Business Culture And Custom 商务文化与习俗

先听为主	20
多变表达	20
商务文化	20

商务习俗	21
情景会话	21
熟背生巧	26

Chapter 4 Preparation Before Meeting 会面前准备

先听为主	28
多变表达	28
谈判地点	28
会场布置	29
预定房间	29
食宿安排	29
情景会话	30
熟背生巧	33

Chapter 5 Airport Reception 机场接待

先听为主	35
多变表达	35
确认身份	35
自我介绍	36
表示欢迎	36
表达谢意	36
机场问候	37
日程安排	37
情景会话	37
熟背生巧	42

Chapter 6 Receiving The Customers 招待客户

先听为主	44
多变表达	44
参观	44

观光	45
宴请	45
情景会话	45
熟背生巧	49

Chapter 7

The Beginning Of Negotiation 开始谈判

先听为主	51
多变表达	51
开场白	51
发表看法	52
询问对方	52
情景会话	52
熟背生巧	56

Chapter 8

Suspending Or Proceeding With Negotiation 暂停/继续谈判

先听为主	58
多变表达	58
中断谈话	58
继续谈判	59
改变话题	59
情景会话	59
熟背生巧	62

Chapter 9

Closing The Negotiation 结束谈判

先听为主	65
多变表达	65
让步	65
接受/否定条件	66
情景会话	67
熟背生巧	69

Chapter 10 Introducing The Products 产品介绍

先听为主	71
多变表达	71
产品目录	71
产品优点	72
产品销路	72
观看样品	73
情景会话	73
熟背生巧	78

Chapter 11 Company Introduction 公司介绍

先听为主	80
多变表达	80
公司概况	80
公司优势	81
情景会话	81
熟背生巧	86

Chapter 12 Price 价格谈判

先听为主	89
多变表达	89
询盘	89
报盘	90
还盘	90
情景会话	92
熟背生巧	98

Chapter 13 Commission 佣金谈判

先听为主	100
------------	-----

多变表达	100
询问佣金情况	100
介绍佣金情况	101
要求给予佣金	102
答应给予佣金	102
拒绝给予佣金	102
情景会话	103
熟背生巧	109

Chapter 14

Quality And Quantity 质量与数量谈判

先听为主	111
多变表达	111
产品质量	111
产品数量	112
情景会话	112
熟背生巧	118

Chapter 15

Packing 包装谈判

先听为主	120
多变表达	120
包装费用	120
包装材料	121
包装标志	122
其他	122
情景会话	123
熟背生巧	131

Chapter 16

Shipment 装运谈判

先听为主	133
多变表达	133

080	装运方式	133
090	装卸时间	134
100	装卸地点	135
500	租船交货	135
500	情景会话	136
500	熟背生巧	144

Chapter 17 Payment 支付谈判

080	先听为主	147
080	多变表达	147
100	支付条件	147
100	汇付	148
100	托收	149
500	信用证	149
500	情景会话	150
800	熟背生巧	158

Chapter 18 Order 订货谈判

050	先听为主	161
050	多变表达	161
050	订货	161
150	询问存货	162
550	进货/出货日期	163
550	订单	163
850	情景会话	164
180	熟背生巧	169

Chapter 19 Insurance 保险谈判

880	先听为主	171
880	多变表达	171

询问保险情况	171
介绍保险情况	172
选择险种	173
保险费问题	173
情景会话	174
熟背生巧	183

Chapter 20

Contract 合同谈判

先听为主	186
多变表达	187
签订合同	187
修改合同	188
合同有效期	189
情景会话	189
熟背生巧	198

Chapter 21

Compensations 索赔谈判

先听为主	200
多变表达	200
提出索赔	200
索赔理由	201
对索赔的回复	202
情景会话	203
熟背生巧	208

Chapter 22

Arbitration 仲裁谈判

先听为主	211
多变表达	212
诉诸仲裁	212
仲裁方式	212

情景会话.....	213
熟背生巧.....	220

Chapter 23

Inspection Of Commodity 商品检验谈判

先听为主.....	222
多变表达.....	222
法定检验.....	222
复检	223
检验报告.....	224
情景会话.....	225
熟背生巧.....	231

Chapter 24

Competitive Bidding 竞标谈判

先听为主.....	232
多变表达.....	232
招标	232
投标.....	233
情景会话.....	234
熟背生巧.....	239

Chapter 25

Trademark And Patent 商标与专利谈判

先听为主.....	241
多变表达.....	241
商标注册	241
商标转让	242
专利	242
情景会话.....	243
熟背生巧.....	248

Chapter 26 Joint Venture 合资企业谈判

先听为主	250
多变表达	250
投资	250
合作	251
情景会话	253
熟背生巧	258

Chapter 27 Technology Transferring 技术转让谈判

先听为主	260
多变表达	261
购买	261
情景会话	262
熟背生巧	269

Chapter 28 Agency 代理谈判

先听为主	272
多变表达	272
寻求代理	272
申请代理	273
指定/拒绝代理	274
代理协议	274
情景会话	275
熟背生巧	288

Chapter 29 Compensation Trade 补偿贸易谈判

先听为主	290
多变表达	290
补偿贸易	290

情景会话	292
熟背生巧	299

Chapter 30

Processing And Assembling Trade 加工装配贸易谈判

先听为主	301
多变表达	301
加工贸易	301
装配贸易	302
情景会话	303
熟背生巧	309

Chapter 31

Consignment And Barter Trade 寄售和易货贸易谈判

先听为主	311
多变表达	311
寄售贸易	311
易货贸易	312
情景会话	313
熟背生巧	317

Chapter

1

Appointing With Your Counterpart

约定谈判对象

••先听为主••>

A: Hello, Mr. Wilson. This is Li, calling from Wuxi. China.

B: Hello, Miss Li. Pleased to hear from you.

A: Mr. Wilson. I'm eager to meet you because we have a lot of things to discuss with you face to face. Do you have any opening recently?

B: Yes. We'll be Shanghai from April 14 to 25. What time would suit you?

A: We think we will be in Shanghai during April 16 ~ 18. We are expecting you any time during that period.

B: Good. Would 6:00 p. m., April 17 be OK with you?

A: Of course. Let's make it 6:00 p. m., April 17 in your hotel lobby.

B: Good. We hope the cooperation between us will be expanded step by step.

A: I'm glad to hear that.

B: Thank you for calling, Miss Li. Bye!

A: Thank you! Bye.

••多变表达••>



表达会面的意愿

Expressing the Willing to Meet

①你有空吗?

Are you free next weekend?

- Will you have free time the day after tomorrow?

• Could you manage next weekend?

• Do you have free time this Sunday?

②你……有事吗?

Are you busy tomorrow?