

★外贸谈判系列★

乐贸LEMO
LOVE · EASY · MONEY · OPEN

外贸英语 谈判实战

PRACTICAL CASES IN INTERNATIONAL
BUSINESS NEGOTIATION

王慧 吴旻 张海军 蒋晓杰 仲颖 著

展会、电子邮件、面对面谈判，全部为真实情境
生动的案例，地道的英语，轻松学会谈判用语及技巧
精彩点评，找到谈判中的制胜要点

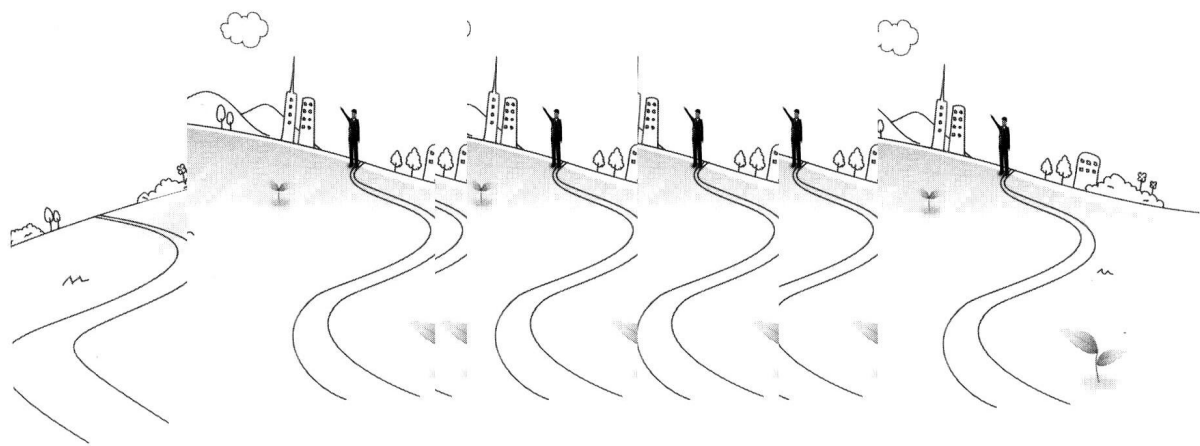


中国海潮出版社

外贸英语谈判实战

PRACTICAL CASES IN INTERNATIONAL BUSINESS NEGOTIATION

王慧 吴旻 张海军 蒋晓杰 仲颖◎著



中国海关出版社

图书在版编目 (CIP) 数据

外贸英语谈判实战/王慧等著. —北京: 中国海关出版社, 2010.9

ISBN 978-7-80165-767-1

I. ①外… II. ①王… III. ①对外贸易—贸易谈判—英语 IV. ①F740.4

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2010) 第 166129 号

外贸英语谈判实战

WAIMAO YINGYU TANPAN SHIZHAN

王慧 吴旻 张海军 蒋晓杰 仲颖 著

中国海关出版社

(北京市朝阳区东四环南路甲 1 号 100023)

新华书店经销 北京京都六环印刷厂印刷

2010 年 9 月第 1 版 2010 年 9 月第 1 次印刷

开本: 1/16 印张: 14

字数: 220 千字

ISBN 978-7-80165-767-1

定价: 32.00 元

海关版图书, 印装错误可随时调换

发行部 010 65194230

编辑部 010 65194242-7548

社办书店 010-65195616

出版社网址: www.hgcbs.com.cn

Preface 前言



中国加入世贸组织九年以来，国际经贸地位不断提升，成为“世界工厂”。随着国际商务交往的日益频繁，对外贸谈判人才的需求也越来越高。谈判是实战性非常强的活动，谈判者必须针对临场实际情况作出迅速地判断及反应，因此储存各式各样的英文用语就显得尤为重要。

由于竞争激烈，我国供应商在对外贸易谈判中往往处于劣势地位。尤其在会展谈判中，竞争对手云集，供应商的谈判力大大减弱。战斗在经贸一线的业务人员、经理们在谈判中如能适当运用谈判策略与技巧，让谈判发挥威力，便可使己方多获得谈判利益。

本书由外贸一线经理人编写，具有素材真实可靠、实用性强的特点，不仅适合外贸业务人员阅读，而且可作为高等院校国际贸易专业学生的辅助教材。读者通过学习，既可以掌握大量外贸谈判英语用语，也可以学到外贸进出口业务知识及相关产品知识，更重要的是可以分享“老外贸人”的经验、技巧，了解商务谈判策略的运用，可谓

一举多得。

由于时间仓促及作者水平所限，疏漏之处，恳请批评指正。如读者有意见或建议，请踊跃向作者提出（emily@tigerdecor.com）。

在本书的写作过程中，我的一些新、老同事给了我很大的帮助，在此谨向他们表示诚挚的谢意！本书分工如下：吴旻（第4、10、14、16个案例）；张海军（第2、15、21个案例）；蒋晓杰（第9、11、12个案例）；仲颖（第20、23个案例）；其余案例由王慧编写。

王慧

2010年8月2日



第一篇 会展谈判

科迪斯工艺品有限公司在拉斯维加斯礼品展上的谈判	3
越升挤出装备公司在杜塞尔多夫 K 展上的谈判	9
阳阳玩具进出口公司在纽伦堡玩具展上的谈判	21
科迪斯工艺品有限公司在法兰克福交易会上的谈判	29
兴丰粮油食品进出口公司在广交会上的谈判	38
科迪斯工艺品有限公司在芝加哥餐厨展上的谈判	44
华昇贸易有限公司在香港礼品及赠品展上的谈判	51
科迪斯工艺品有限公司在广交会的谈判	56

第二篇 电子邮件谈判

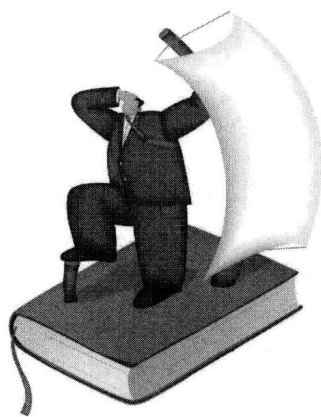
林昊与葡萄牙 ACQUADO TEXTEIS 公司关于被子的谈判	65
泰格进出口公司与 Liam 关于彩绘球的谈判	74
刘涛与中亚 D 公司关于床单的谈判	82

C 公司与老客户关于鹅绒被的谈判	93
新农国际木业有限公司与德雷弗关于辐射松的谈判	99
南京新明公司李先生与加拿大客户关于交货期的谈判	107
越升挤出装备有限公司与印度 Supreme 化学公司的谈判	113
科迪斯工艺品有限公司与奥地利客户关于四叶草索赔事件的谈判 ...	122
关于猪鬃油漆刷的谈判	128

第三篇 面对面对谈判

史密斯先生与卢铤的两次谈判	141
关于出口淡水小龙虾的谈判	160
Creative 公司与海泰化学工业有限公司的合资谈判	164
越升挤出装备公司与安东尼奥关于挤出机的谈判	175
张国庆与黑山先生关于沙蚕的谈判	191
手机合资企业谈判	196
王强与韩秀焕关于盐渍藕片的谈判	203

第一篇 会展谈判



科迪斯工艺品有限公司 在拉斯维加斯礼品展上的谈判

背景简介

2009 年科迪斯工艺品有限公司参加拉斯维加斯礼品展，展位上摆出了很多玲珑剔透的玻璃工艺品。公司外销经理吴先生（英文名为 Tony）和外销员于莉（英文名为 Emily）在展位上接待着各国购买者。

Tony: Hi, have a look, please.

吴先生：你好！进来看看。

Kandel: OK. What's the price of this lizard?

康德尔：好的。这只蜥蜴的价格是多少？

Tony: USD0.79 per piece FOB SHANGHAI.

吴先生：每只 0.79 美元 FOB 上海。

Kandel: How many colors can it be made in?

康德尔：可以做成多少种颜色？

Tony: Any color, according to your request. As long as you tell me pantone color code.



吴先生：任何颜色，根据你的要求。只要你告诉我色卡号就行了。

Kandel: How is the product packed?

康德尔：产品是怎么包装的？

Tony: Each pc wrapped by bubble, 12pcs per inner box, 240pcs per carton.

吴先生：每只产品用气泡纸包裹，12只装入一个内盒，240只装入一个外箱。

Kandel: No, I need window box. Can you pack 4pcs of each item in four colors assorted in a window box, like that one?

康德尔：不，我需要开窗盒。你能每个货号4只装入一个像那样的开窗盒，每盒4个颜色混装吗？

Tony: OK! But the costs on package will be a little higher.

吴先生：好的。但是包装成本要高一点了。

Kandel: I see. I will choose some other animals.

康德尔：我明白了。我再选些其他动物。

Tony: Are you from America?

吴先生：你是美国人吗？

Kandel: No, I am from Argentina. This is my name card.

康德尔：不是，我是阿根廷人。这是我的名片。

Tony: Thank you. This is my card.

吴先生：谢谢。这是我的名片。

Kandel: Now I have selected an octopus, a gold fish, an elephant, a dolphin, a tropical fish, a crocodile, a beetle and a lizard. Are these animals of the same price?

康德尔：现在我已选了一只章鱼、一条金鱼、一只大象、一只海豚、一条热带鱼、一条鳄鱼、一只甲虫和一只蜥蜴。这些动物的价格是一样的吗？

Tony: The price is the same: USD3.20 per set of 4pcs FOB SHANGHAI.

吴先生：价格是一样的：四件套 3.20 美元 FOB 上海。



Kandel: Just now you quoted USD0.79 per piece, so the price for one set should be USD3.16.

康德尔: 你刚才报每只 0.79 美元, 那么每盒应该是 3.16 美元。

Tony: USD3.16 is based on bubble pack, USD3.20 is based on window box. But in order to develop Southern American markets, I accept USD3.16.

吴先生: USD3.16 是气泡纸包装, USD3.20 是开窗盒包装。但是为了开拓南美市场, 我接受 USD3.16。

Kandel: Thank you. Altogether there are 8 items here. For each item I want to buy 400 sets of 4pcs with four colors assorted.

康德尔: 谢谢。总共 8 款, 每款做成四件套, 四色混装, 每款我订购 400 套。

Tony: The quantity is too small. How about 600 sets?

吴先生: 数量太少了, 每款订 600 盒行吗?

Kandel: Since Argentine market is a small market, I can not buy 600 sets for each item.

康德尔: 阿根廷市场小, 我不能每款买 600 套。

Tony: So I suggest you buy 480 sets for each item, as the standard package for these items will be 96sets per carton.

吴先生: 那我建议你每款订购 480 套。因为这类产品的标准箱规是 96 套装入一箱。

Kandel: OK! Please send me the contract after the Fair by e-mail and I will remit the deposit against the contract.

康德尔: 好的。交易会结束后发合同给我。我收到合同后打订金给你。

Tony: Do you need samples for approval?

吴先生: 你要确认样吗?

Kandel: Not necessary. The silver hang tags on the animals' neck are beautiful. I want the tags be on the products.

康德尔: 没有必要。动物脖子上的银色挂牌很漂亮。我希望产品上有挂牌。



Tony: It's our company logo. Since the products are packed in a window box, I suggest putting a sticker on PVC cover.

吴先生：这是我司标志。因为产品装在开窗盒中，我建议在盒子的PVC 盖上贴上不干胶标签。

Kandel: Quite right. Do you have stickers with your logo? I think your logo looks very nice.

康德尔：对的。你有印刷你们标志的不干胶标签吗？你的标志看上去很漂亮。

Tony: Sure.

吴先生：当然有了。

Kandel: Alright. Thank you! Bye-bye.

康德尔：好的。谢谢！再见。

Tony: Thank you! Bye-bye.

吴先生：谢谢！再见。

(Two days later, Kandel came back to Tony's booth hastily. 两天后康德尔匆匆忙忙地回到吴先生的展位。)

Kandel: Hi, I came here the day before yesterday. Now I have found a big problem.

康德尔：你好！我前天来过这里。现在我发现一个大问题。

Emily: Take a seat, please. What's the problem?

于莉：请坐。什么问题？

Kandel: Today I went to another booth nearby and found many animals like yours are shown on their shelf. The price of theirs is much lower than yours.

康德尔：今天我走到附近的一个展位，发现展架上展出了和你们一样的动物。但他们的价格比你们的低得多。

Emily: Really? What's their price?

于莉：真的吗？他们的价格是多少？



Kandel: USD2.74 per set FOB SHANGHAI.

康德尔: 每套 2.74 美元 FOB 上海。

Emily: Oh, my God, such low price! I can hardly believe my ears!

于莉: 哦, 上帝, 这么低的价格! 我几乎不敢相信自己的耳朵。

Kandel: This is the name card of the boss. Look at my record on the negotiation, I can not cheat you.

康德尔: 这是他们老板的名片。看看我的谈判记录, 我不可能欺骗你。

Emily: I am acquainted with that person. He always bids low prices to attract clients at the Fair, while after the Fair he always finds out all kinds of reasons to increase the prices.

于莉: 我认识那个人。他在交易会上经常报低价来吸引客人, 但交易会后他会想出各种理由涨价。

Kandel: This price is their bottom price. I asked them to quote their best price.

康德尔: 这个价格是他们的最低价。我叫他们报最好的价格。

Emily: Are you sure that the sizes of our products are as same as theirs?

于莉: 你能确信他们的产品尺寸和我们的一样吗?

Kandel: The sizes are exactly the same. But the surface of your products is better. I want to do business with you, not that company, so could you give me your best price?

康德尔: 尺寸是一模一样的, 但是你们的产品外观好看些。我还是想与你们, 而不是那家公司做生意, 你能报给我你们的最低价吗?

Tony: (With a sigh) There are so many competitors here, so I always offer my best prices at the fair. Let me calculate it again. (After a moment) Our rock-bottom price is USD2.82 per set FOB SHANGHAI.

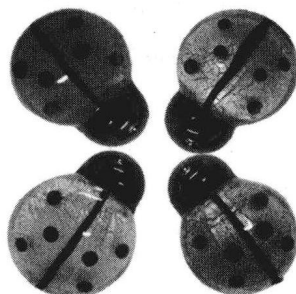
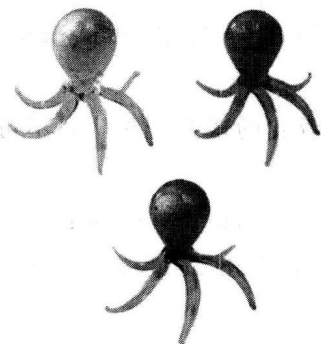
吴先生: (叹了一口气) 这么多竞争对手集中在这儿, 我在展会上



总是报我们最好的价格。我再来算一下。(过了一会儿)我们的最低价是每套 2.82 美元 FOB 上海。

Kandel: Ok. I am already satisfied with it. Thank you!

康德尔: 好。我已比较满意这个价格。谢谢!



案例分析

1. 国际市场多元化是许多外贸公司追求的目标之一。因此,本案例中阿根廷客户下的订单虽然不大,科迪斯公司也接受了。

2. 品牌策略是许多公司越来越重视的内容。然而品牌之路不好走,要付出很多金钱和艰辛。科迪斯公司考虑到此次是第一次贴自己的品牌进入阿根廷市场,所以接受了客户的还价。

3. 在展会上参展商云集,国外客户很轻易地能接触众多参展商,为砍价提供了便利。少数参展商在展会乱报价,引起同行“血拼”,使得中国产品在国际市场上卖不出好价格。中国的行业协会应尽快发挥应有的作用,制止这种扰乱市场秩序的行为。



越升挤出装备公司 在杜塞尔多夫 K 展上的谈判

背景简介

德国的杜塞尔多夫 K 展，是塑料机械行业的第一大展。该展会云集塑料机械、塑料原料方面全球知名的企业和科研机构，以及大批全球的采购商。南京越升挤出装备公司的外销经理张先生（Cliff）当然不会错过这样的展会。

Cliff: Hello!

张先生：您好！

Borut: Hello!

博鲁特：您好！

Cliff: What can I do for you?

张先生：我能为您做些什么吗？

Borut: I am looking for an XPS foam extrusion line.

博鲁特：我正在找 XPS 生产线。



Cliff: You got the right booth. We are professional supplier of this product. May I have your business card?

张先生: 那您就来对地方了。我们是该产品的专业生产商。可以给我您的名片吗?

Borut: Sure.

博鲁特: 当然。

Cliff: Mr. Borut, Marboco Construction Material Co.. Are you going to use XPS board or sell it?

张先生: 博鲁特先生。Marboco 建筑材料有限公司。你们是打算自己用 XPS 板呢, 还是打算卖呢?

Borut: We are going to produce it, then sell it. We are a trader of construction materials. We sell 150 000 cubic meters of XPS board annually. Now we want to carry out a new project of XPS line to make this board ourself. This is my partner, Mr. Valdin.

博鲁特: 我们打算生产 XPS 板, 然后卖。我们是一个建材贸易公司, 每年销售 15 万立方米的 XPS 板。现在我们打算启动自己的 XPS 生产项目, 要自己生产 XPS。这是我的合作伙伴瓦尔丁先生。

Cliff: Mr. Valdin, when will you start this project?

张先生: 瓦尔丁先生, 您打算什么时候启动项目呢?

Borut: As soon as possible.

博鲁特: 越快越好。

Cliff: Is your workshop ready?

张先生: 你们的厂房准备好了吗?

Borut: Yes. It is 80 meters in length and 30 meters in width.

博鲁特: 是的, 我们的厂房有 80 米长, 30 米宽。

Cliff: Great. Are you from Croatia?

张先生: 很好, 你们来自克罗地亚吗?

Borut: Yes, are you from China?

博鲁特: 是的, 你们是中国公司吗?