

商务谈判最常用30个疯狂英语 PDF转换可能丢失图片或格式  
，建议阅读原文

[https://www.100test.com/kao\\_ti2020/131/2021\\_2022\\_\\_E5\\_95\\_86\\_E5\\_8A\\_A1\\_E8\\_B0\\_88\\_E5\\_c96\\_131694.htm](https://www.100test.com/kao_ti2020/131/2021_2022__E5_95_86_E5_8A_A1_E8_B0_88_E5_c96_131694.htm)

在广交会上，中国人想如何造句，用什么时态，而外国人在挖空心思压低价格。用英语进行谈判要求绝对的语言和场面控制能力、敏锐的思维、对西方文化和经济的深刻认识和强烈的民族认识和强烈的民族自豪感和自信心。中国需要谈判高手，平等的发展机会要靠中国人自己去创造！下面我们为大家精选出各类谈判中使用最频繁，最有效的句子，我们把它叫做“谈判口语要素”，大量地脱口而出这些口语要素，必将使你在瞬息万变的谈判桌上游刃有余。

- 1、Would anyone like something to drink before we begin? 在我们正式开始前，大家喝点什么吧？
- 2、We are ready. 我们准备好了。
- 3、I know I can count on you. 我知道我可以相信你。
- 4、Trust me. 请相信我。
- 5、We are here to solve problems. 我们是来解决问题的。
- 6、We ' ll come out from this meeting as winners. 这次会谈的结果将是一个双赢。
- 7、I hope this meeting is productive. 我希望这是一次富有成效的会谈。
- 8、I need more information. 我需要更多的信息。
- 9、Not in the long run. 从长远来说并不是这样。这句话很实用，也可显示你的“高瞻远瞩”。
- 10、Let me explain to you why . 让我给你一个解释一下原因。很好的转折，又可磨炼自己的耐心。
- 11、That ' s the basic problem. 这是最基本的问题。
- 12、Let ' s compromise. 让我们还是各退一步吧。嘴里这么说，心里可千万别放松。追求利润最大化是一种专业精神。
- 13、It depends on what you want. 那要视贵方的需要而定。没那么

正规的场合下说：那要看你到底想要什么。 14、The longer we wait ,the less likely we will come up with anything. 时间拖得越久，我们成功的机会就越少。 15、Are you negotiable? 你还有商量的余地吗？ 16、I ' m sure there is some room for negotiation. 我肯定还有商量的余地。 100Test 下载频道开通，各类考试题目直接下载。详细请访问 [www.100test.com](http://www.100test.com)