

商务公关：怎样准备谈判 PDF转换可能丢失图片或格式，建议阅读原文

https://www.100test.com/kao_ti2020/227/2021_2022__E5_95_86_E5_8A_A1_E5_85_AC_E5_c85_227519.htm 商务谈判是商务公

关中非常重要的环节。在准备商务谈判时，首先要确定谈判目标，第二要确定谈判策略，最后要了解谈判对手。我们来看一个具体例子： Dialogue A: Lets discuss the delivery date first.

You should offertodeliver within six months after thecontractsigning. 我们首先商量一下交货期吧。你们应该在合同签署后6个月内交货。 B: Yes. /是的。 A: The interval is too long. Im afraid. Could

you deliverthedrillers sooner?恐怕时间隔太长了。能不能快些交付钻孔机？ B: I must say we can do very little in this matter. But

wedliketo hear more from you on this. Then we shall see what canbedone.我必须说我们无能为力。但是我方愿意听取你方在这方面更多的建议，然后看看我们可以做些什么。 A: Our

idea is that you deliver within three months afterthecontract signing. 我公司建议在合同签署后3个月内交货。 B: Impossible! As you

know, we make most of the drillersparts,but a few of them come from another American manufacture. Wehaveto order

fromthemfirst.不可能！你知道，钻孔机的大部分零件都由我们自己制造，但也有一少部分是来自另一个美国制造商。我们

必须先从他们那订货。 A: I see.我知道。 B: To make the parts, they must first get specification anddetailfrom us.为了制造这些零件他们必须先从我公司获取这些零件的细节和规格。 A:

center.是的。 B: Itll therefore take quite a long time. Ill

e-mailyourcompany for the earliest possible deliverydate.所以这要

花很长时间。我会将尽可能早的交货日期通过电子邮件告知你们公司的。 A: Please let us know as soon as you hear from yourhomeoffice?你从总公司得到消息后立刻告知我们，好吗？ B: Ill certainly do that.当然。 转贴于：考试大_BEC考试 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