

商务师业务外语英语:外贸销售英语100招（三）PDF转换可能丢失图片或格式，建议阅读原文

https://www.100test.com/kao_ti2020/250/2021_2022__E5_95_86_E5_8A_A1_E5_B8_88_E4_c29_250541.htm 41. 如何解释分期付款

还要会解释：“You pay a down-payment of five hundred dollars, and then, within a year, one hundred for each an every month.”（可以先付订金500元，然后在一年内，每月付100元）42. 如何收取货款 如果是当场付清货款，就可能用到这个句子：

“Could you pay at the Cashiers Desk?”（请到收银台付款）43.

如何找零 下列句子要活学活用：“Thirteen dollars and twenty cents from one hundred dollars leaves eighty six dollars and eighty cents. You might see if thats all right, sir.”（收您100元，减去13元2角，应找您86元8角，请点下数目）44. 如何开立发票、收据

东西卖出后，并非万事大吉，开发票、给收据、找零钱是一贯作业，一句“Heres your receipt”过后，别忘了说声谢谢。

45. 找错钱了怎么办 谁都有出错的时候，这时态度一定要诚恳：“Im very sorry for the mistake”，然后再说：“Heres the right change.”（这才是要找您的零钱数）46. 标准买单方式

当顾客问你：“How much will this be”（多少钱？），你可以说“Just a moment, please. Ill calculate that for you.”（请等一下，我算算看）47. 解释税率及服务费

顾客的疑虑多针对服务费service charge（在国外还有税率tax rate），您的说明一定要明白无误：“A 10% service charge have been added to your bill.”（账单已经加了10%的服务费）48. 如何议价

如果愿意降价，可以使用however来转折语气：“However,..., we can give you a discount.”（然而，由于.....，我们可以给您打折

） 49. 如何优待熟客 对熟客可以说：“ Ordinarily we sell them for one hundred and fifteen dollars, but I'll make a concession. ”（我们一般要卖115元，但您可以优惠） 50. 如何给新顾客打折 对新顾客可以说：“ I can manage to give you a discount of ten percent, deeming it as a kind of expenditure for advertisement. ”（给您9折，当作是宣传费吧） 51. 如何说明价廉物美 “ Its indeed two-pence colored ”（真是价廉物美）这句流行用语可是中外皆宜 52. 如何解说免税商品 免税商品的标签通常会注明 “ Its tax-free ”，当然，您首先要确认顾客是否属于观光客，可以说：“ May I see your passport, please? ” 53. 如何介绍名贵产品 名贵产品通常价格不菲，所以 “ A good product will always sell. ”（货好销路好）要比一直强调 “ pretty good ” 更具说服力 54. 如何收取首付款 分期付款与收取其他货款并没有多大不同，后者除手续稍微复杂一点外，前提是 “ May I have some money as a deposit? ”（您可以付部分订金吗？） 55. 支票付款时 当今，顾客逐渐习惯使用支票（check）或信用卡（credit card）付款，面对这种情况，您要会说：“ Of course you can pay by check. ” 56. 如何说明折扣 方式有多种多样，不过千万不要认为 “ 15% discount to you. ” 是打一五折！ 57. 顾客批量购买时 此时，通常会给对方优惠价，“ I'll let you have everything at bed-rock prices ”（每样东西我都以最低价给你）中的red-rock就是the lowest的意思 58. 如何利用大甩卖 这可是您大展身手的好机会，“ You may not have the same chance again. ”（请勿错失良机）是使用频率最高的一句话 59. 如何削减零头 打折的时候，商品价格通常会有零头，卖方多半会让步：“ I will dispense with the odd five. ”（我会把五元零头减

去) , 或是在此句前做些解释 “ In order to show deference to our customers. ” (为尊重顾客起见) 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