

展会谈判交流英语句型(2) PDF转换可能丢失图片或格式，建议阅读原文

https://www.100test.com/kao_ti2020/34/2021_2022__E5_B1_95_E4_BC_9A_E8_B0_88_E5_c28_34084.htm A: When can you effect

shipment? Im terribly worried about late shipment. B: We can effect shipment in December or early next year at the latest. A: Thats fine. -

你们什么时候能交货？我非常担心货物迟交。 - 我们最晚在今年十二月或明年初交货。 - 那很好。在双方谈判的过程中

，一定要注意倾听对方的发言，如果对对方的观点表示了解，可以说：I see what you mean.（我明白您的意思。）

如果表示赞成，可以说：Thats a good idea.（是个好主意。）或者说：I agree with you.（我赞成。）

如果是有条件地接受，可以用on the condition that这个句型，例如：We accept your proposal, on the condition that you order 20,000 units.（如果您订2万台，我们会接受您的建议。）

在与外商，尤其是欧美国家的商人谈判时，如果有不同意见，最好坦白地提出来而不要拐弯抹角，比如，表示无法赞同对方的意见时，可以说

：I dont think thats a good idea.（我不认为那是个好主意。）或者 Frankly, we cant agree with your proposal.（坦白地讲，我无法同意您的提案。）

如果是拒绝，可以说：Were not prepared to accept your proposal at this time.（我们这一次不准备接受你们的建议。）

有时，还要讲明拒绝的理由，如 To be quite honest, we dont believe this product will sell very well in China.（说老实话，我们不相信这种产品在中国会卖得好。）

谈判期间，由於言语沟通问题，出现误解也是在所难免的：可能是对方误解了你，也可能是你误解了对方。在这两种

：可能是对方误解了你，也可能是你误解了对方。在这两种

：可能是对方误解了你，也可能是你误解了对方。在这两种

情况出现後，你可以说：No, I'm afraid you misunderstood me. What I was trying to say was...（不，恐怕你误解了。我想说的是.....）或者说：Oh, I'm sorry, I misunderstood you. Then I go along with you.（哦，对不起，我误解你了。那样的话，我同意你的观点。）总之不管你说什么，你最终的目的就是要促成一笔生意。即使不成，也要以善意对待对方，也许你以后还有机会，生意不成人情在，你说对吗？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