

2006年外贸英语步入商界之交付谈判技巧四 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_2006_E5_B9_B4_E5_A4_96_c29_34986.htm

We think this is a very exciting project, 我们认为折射个很令人激动的项目， but because we cannot find a compromise I m afraid we can go no further. 但因为我们不能找到这种的办法，恐怕无法再谈下去了。 but because we cannot find a compromise I m afraid we can go no further. 但因为我们不能找到这种的办法，恐怕无法再谈下去了。 CLIVE HARRIS: We cannot go higher than 14 for 30,000 units. 克莱夫·哈里斯：我们生产3万件的成本不能高于14。 CLIVE HARRIS: We cannot go higher than 14 for 30,000 units. 克莱夫·哈里斯：我们生产3万件的成本不能高于14。 That is our final offer. 这是我们最后的报价了。 That is our final offer. 这是我们最后的报价了。 MS WONG: But you must realise that at this price our margin is unacceptable. 黄女士：但你要认识到，我们的利润是无法接受的。 MS WONG: But you must realise that at this price our margin is unacceptable. 黄女士：但你要认识到，我们的利润是无法接受的。 So, I think we have covered all the items on today s agenda, 我想我们已经谈过了所有议程上的项目， So, I think we have covered all the items on today s agenda, 我想我们已经谈过了所有议程上的项目， I am sorry that we have reached no solution on the final item which is the Mark 2 project. 很抱歉未能在最后 马克二世这个项目达成解决方案。 I am sorry that we have reached no solution on the final item which is the Mark 2 project. 很抱歉未能在最后 马克二世这个项目达成解决方案

。 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