

与外商进行商务谈判时英语使用技巧 PDF转换可能丢失图片或格式，建议阅读原文

https://www.100test.com/kao_ti2020/452/2021_2022__E4_B8_8E_E5_A4_96_E5_95_86_E8_c29_452875.htm 与外商进行商务谈判时大多用英语进行，所以这个时候我们要注意避免跨国文化交流产生的歧义，交谈时尽量用简单、清楚、明确的英语，不说易引起对方反感的话语，如下列这些词语中就带有不信任色彩，可能会使客户不愿积极与我们合作。“to tell you the truth”，“I'll be honest with you...”，“I will do my best.”“it's none of my business but...”。为了避免误会，我们可用释义法确保沟通顺利进行。如，“we would accept price if you could modify your specifications.”我们还可以说：“If I understand you correctly, what you are really saying is that you agree to accept our price if we improve our product as you request.”最后，为确保沟通顺利的另一方法是在谈判结束前作一个小结，把到现在为止达成的协议重述一遍并要求对方予以认可。另外在商务谈判还应注意下列问题：1、“会听”要尽量鼓励对方多说，向对方说：“yes”，“please go on”，并提问题请对方回答，使对方多谈他们的情况。2、巧提问题用开放式的问题来了解进口商的需求，使进口商自由畅谈。“can you tell me more about your company?”“what do you think of our proposal?”对外商的回答，把重点和关键问题记下来以备后用。进口商常常会问：“can not you do better than that?”对此不要让步，而应反问：“what is meant by better?”或“better than what?”使进口商说明他们究竟在哪些方面不满意。进口商：“your competitor is offering better terms.”3、使

用条件问句 用更具试探性的条件问句进一步了解对方的具体情况，以修改我们的发盘。典型的条件问句有“ what...if ”，和“ if...then ”这两个句型。如：“ what would you do if we agree to a two-year contract ? ” “ If we modify your specifications, would you consider a larger order? ”

(1) 互作让步。只有当对方接受我方条件时，我方的发盘才成立。

(2) 获取信息。

(3) 寻求共同点。如果对方拒绝，可以另换其它条件，作出新的发盘。

(4) 代替“ no ”。“ would you be willing to meet the extra cost if we meet your additional requirements ? ” 如果对方不愿支付额外费用，就拒绝了自己的要求，不会因此而失去对方的合作。与外商进行商务谈判时大多用英语进行，所以这个时候我们要注意避免跨国文化交流产生的歧义，交谈时尽量用简单、清楚、明确的英语，不说易引起对方反感的话语，如下列这些词语中就带有不信任色彩，可能会使客户不愿积极与我们合作。“ to tell you the truth ”，“ I ’ ll be honest with you... ”，“ I will do my best . ”“ it ’ s none of my business but... ”。为了避免误会，我们可用释义法确保沟通顺利进行。如，“ we would accept price if you could modify your specifications . ”我们还可以说：“ If i understand you correctly,what you are really saying is that you agree to accept our price if we improve our product as you request . ”

最后，为确保沟通顺利的另一方法是在谈判结束前作一个小结，把到现在为止达成的协议重述一遍并要求对方予以认可。另外在商务谈判还应注意下列问题：1、“会听”要尽量鼓励对方多说，向对方说：“ yes ”，“ please go on ”，并提问题请对方回答，使对方多谈他们的情况。2、巧提问题 用开放式的问

题来了解进口商的需求，使进口商自由畅谈。“can you tell me more about your company?” “what do you think of our proposal?” 对外商的回答，把重点和关键问题记下来以备后用。进口商常常会问：“can not you do better than that?” 对此不要让步，而应反问：“what is meant by better?” 或“better than what?” 使进口商说明他们究竟在哪些方面不满意。进口商：“your competitor is offering better terms.”

3、使用条件问句

用更具试探性的条件问句进一步了解对方的具体情况，以修改我们的发盘。典型的条件问句有“what...if”，和“if...then”这两个句型。如：“what would you do if we agree to a two-year contract?” “If we modify your specifications, would you consider a larger order?”

- (1) 互动让步。只有当对方接受我方条件时，我方的发盘才成立。
- (2) 获取信息。
- (3) 寻求共同点。如果对方拒绝，可以另换其它条件，作出新的发盘。
- (4) 代替“no”。“would you be willing to meet the extra cost if we meet your additional requirements?” 如果对方不愿支付额外费用，就拒绝了自己的要求，不会因此而失去对方的合作。

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