

商务谈判最好用的句子 PDF转换可能丢失图片或格式，建议  
阅读原文

[https://www.100test.com/kao\\_ti2020/503/2021\\_2022\\_\\_E5\\_95\\_86\\_E5\\_8A\\_A1\\_E8\\_B0\\_88\\_E5\\_c85\\_503587.htm](https://www.100test.com/kao_ti2020/503/2021_2022__E5_95_86_E5_8A_A1_E8_B0_88_E5_c85_503587.htm) 不知道该如何应付和

外商谈判？下面这些句子可是谈判最常用的，快来看看吧！

- 1、 Would anyone like something to drink before we begin? 在我们正式开始前，大家喝点什么吧？
- 2、 We are ready. 我们准备好了。
- 3、 I know I can count on you. 我知道我可以相信你。
- 4、 Trust me. 请相信我。
- 5、 We are here to solve problems. 我们是来解决问题的。
- 6、 We ' ll come out from this meeting as winners. 这次会谈的结果将是一个双赢。
- 7、 I hope this meeting is productive. 我希望这是一次富有成效的会谈。
- 8、 I need more information. 我需要更多的信息。
- 9、 Not in the long run. 从长远来说并不是这样。（这句话很实用，也可显示你的“高瞻远瞩”。）
- 10、 Let me explain to you why . 让我给你解释一下原因。（很好的转折，又可磨炼自己的耐心。）
- 11、 That ' s the basic problem. 这是最基本的问题。
- 12、 Let ' s compromise. 让我们还是各退一步吧。（嘴里这么说，心里可千万别放松。追求利润最大化是一种专业精神。）
- 13、 It depends on what you want. 那要视贵方的需要而定。（没那么正规的场合下说：那要看你到底想要什么。）
- 14、 The longer we wait, the less likely we will come up with anything. 时间拖得越久，我们成功的机会就越少。
- 15、 Are you negotiable? 你还有商量的余地吗？
- 16、 I ' m sure there is some room for negotiation. 我肯定还有商量的余地。
- 17、 We have another plan. 我们还有一个计划。（准备多么充分！胜利一定会属于

这样的人！ ) 18、 Let ' s negotiate the price. 让我们来讨论一下价格吧。 19、 We could add it to the agenda. 我们可以把它也列入议程。 20、 Thanks for reminding us. 谢谢你的提醒。 21、 Our position on the issue is very simple. 我们的意见很简单。 22、 We can not be sure what you want unless you tell us. 希望你能告诉我们，要不然我们无法确定你想要的是什么。 23、 We have done a lot. 我们已经取得了不少的进展。 24、 We can work out the details next time. 我们可以下次再来解决细节问题。 25、 I suggest that we take a break. 建议休息一下。 26、 Let ' s dismiss and return in an hour. 咱们休会，一个钟头后再回来。 27、 We need a break. 我们需要暂停一下。 28、 May I suggest that we continue tomorrow. 我建议明天再继续，好吗？（少提这种建议，中国人一定要学会如何在谈判桌“熬得住”，很多时候不是“技术战”而是“神经战”。） 29、 We can postpone our meeting until tomorrow. 我们可以把会议延迟到明天。 30、 That will eat up a lot of time. 那会耗费很多时间。

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](http://www.100test.com)