

外销员外贸外语辅导：外贸函电写作特点外销员考试 PDF 转换可能丢失图片或格式，建议阅读原文

https://www.100test.com/kao_ti2020/645/2021_2022__E5_A4_96_E9_94_80_E5_91_98_E5_c28_645255.htm 写作商务信函并不要求您使用华丽优美的词句。所有您需要做的就是，用简单朴实的语言，准确的表达自己的意思，让对方可以非常清楚的了解您想说什么。围绕这一点，我们总结了几方面的内容，希望对您写作商务信函有借鉴作用。

1、口语化 每一封信函的往来，都是您跟收信人彼此之间的一次交流。人都是感性的，所以您需要在您的信函里体现感性的一面。然而很多人都有一种误解，以为写作商务信函就应该用一种特殊的“生意腔”，于是把一封本来应该是热情而友好的信函写得呆板而死气沉沉。他们宁愿写“Your letter has been received”，“Your complaint is being looked into”而不是“I have received your letter”或者“We are looking into your complaint”。其实我们简单的来理解一下，每次信函的往来不就是跟对方进行了一次交谈吗？只不过是把交谈的内容写到了纸上而已。多用一些简单明了的语句，用我/我们做主语，这样才能让我们的信函读起来热情，友好，就象两个朋友之间的谈话那样简单，自然，人性化。

2、语气语调 由于您写的信函都是有其目的性的，所以您信函里所采用的语气语调也应该符合您的目的。在写之前先不妨仔细考虑一下，您写这封信函是想达到一个什么样的目的，您希望对收信人产生一种怎样的影响呢？是歉意的，劝说性的，还是坚决的，要求性的。这完全可以通过信函中的语气语调来表现。

3、礼貌 我们这里所说的礼貌，并不是简单用一些礼貌用语比如your kind inquiry,

your esteemed order等就可以的。而是要体现一种为他人考虑，多体谅对方心情和处境的态度。如果本着这样的态度去跟别人交流，那么就算您这次拒绝了对方的要求，也不会因此失去这个朋友，不会影响今后合作的机会。特别要注意，当双方观点不能统一时，我们首先要理解并尊重对方的观点。如果对方的建议不合理或者对您的指责不公平时，请表现一下您的高姿态，您可以据理力争，说明您的观点，但注意要讲究礼节礼貌，避免用冒犯性的语言。还要提醒一点，中国人有句话叫做“过犹不及”。任何事情，一旦过了头，效果反而不好。礼貌过了头，可能会变成阿谀奉承，真诚过了头，也会变成天真幼稚。所以最关键的还是要把握好“度”，才能达到预期的效果。

4、简洁 就象前面提到的，要用简洁朴实的语言来写信函，让您的信函读起来简单，清楚，容易理解。用常见的单词，避免生僻或者拼写复杂的单词。一个单词可以表达，就不要用词组。多用短句，因为短句更容易理解。少用“and”，“but”，“however”，“consequently”这些让句子变得冗长的连词。在同一封信函里，不要使用多个相同含义的单词。比如，您前面写了“goods have been sent”，那后面再提到这件事时就不要再用其他单词如“forward”“dispatch”等。因为这样写会误导您的读者无谓地去考虑这些词之间是否另有含义。

5、回复迅速及时 给买家的回复，千万要迅速及时。因为买家通常只看最先收到的几封回复，从中去选择合适的供应商。如果您的回复不够及时，就可能因为抢不到先机而失去商机。

6、标题 这一点是特别针对写电子邮件的。也许很多人都没有意识到，事实上，E-mail的标题是很重要的一个部分，您的邮件给

对方的第一个印象就是通过标题来完成的。如果标题没有内容，看起来象群发的垃圾邮件的话，很多买家就会直接删除。比如这样的标题“ How are you? ” ， “ Can we work together? ” ，建议您改成“ Proposal: Bright Ideas Imports--Zhejiang Textile ' s Partnership Opportunity ” 或者“ Introduction: Our Product Offerings for Bright Ideas Imports. ” 这样您的邮件会显得更加专业。

7、精确 当涉及到数据或者具体的信息时，比如时间，地点，价格，货号等等，尽可能做到精确。这样会使交流的内容更加清楚，更有助于加快事务的进程。

8、针对性 请在邮件中写上对方公司的名称，或者在信头直接称呼收件人的名字。这样会让对方知道这封邮件是专门给他的，而不是那种群发的通函，从而表示对此的重视。当然，如果您无法确定收信人的名字，那就在称呼一栏里写“ Dear Sirs ” or “ Dear Sir or Madam ”。

欢迎进入：2010年外销员课程免费试听 点击进入免费体验：百考试题外销员在线考试中心 更多信息请访问：百考试题论坛外销员 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