

外销员外贸外语辅导：外贸报价英语及报价技巧外销员考试
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_645307.htm 01)A: We can offer you this in different levels of quality. A:这款产品我们有三种不同等级的品质。 B: Is there much of a difference in price? B:价钱也有很大的分别吧? A: Yes, the economy model is about 30% less. A:是的，经济型的大约便宜30%。 B: We ' ll take that one . B:我们就买那种。 02)A: Is this going to satisfy your requirements? A:这种的合你的要求吗? B: Actually, it is more than we need . B:事实上，已超出我们所需要的。 A: We can give you a little cheaper model . A:我们可以提供你便宜一点的型式。 B: Let me see the specifications for that . B:让我看看它的规格说明书吧。 03)A: You ' re asking too much for this part . A:这零件你们要价太高了。 B: we have some cheaper ones . B:我们有便宜一点的。 A: What is the price difference? A:价钱差多少? B: The basic model will cost about 10% less B:基本型的便宜约10%左右。 04)A: How many different models of this do you offer? A:这个你们有多少种不同的型式。 B: We have five different ones . B:五种 A: Is there much of a price difference . A:价钱有很大的差别吗? B: Yes, so we had better look over your specifications. B:是的，所以我们最好先把您的规格说明细看一遍。 05)A: The last order didn ' t work out too well for us A:上回订的货用起来不怎么顺。 B: What was wrong? B:有什么问题吗? A: We were developing too much waste . A:生产出来的废品太多了。 B: I suggest you go up to our next higher price level. B:我建议您采用我们价格再高一级的货 06)A:

Did the material work out well for you ? A:那些材料进行的顺利吗? B: Not really . B:不怎么好。 A: What was wrong? A:怎么啦? B: We felt that the price was too high for the quality . B:我们觉得以这样的品质价钱太高了。 07) A: Has our material been all right ? A: 我们的原材料没问题吧? B: I ' m afraid not . B:有问题呢。 A: Maybe you should order a little better quality A:也许您应该买品质好一点的 B: Yes, we might have to do that . B:是呀 , 恐怕只有这么做了。 08) A: I think you had better come out to the factory . A: 我看你最好走一趟工厂 , B: Is there something wrong . B:出了什么事吗 A: Yes ,your last shipment wasn ' t up to par . A:嗯 , 你上次送去的货没有达到标准 B: Let ' s go out and have a look at it . 走 , 我们去看看 09) A: I want you to look at this material . A:我要你看看这材料 B: Is this from our last shipment ? B:这是上次叫的货吗? A: Yes ,it is . A:是啊。 B: I can see why you are having some problems with it . B:我明白为什么你用起来会有问题了。 10) A: I would suggest that you use this material instead of that . A:我建议你改用这种替代那种。 B: But that costs more . B:可是那样成本较高。 A: But you will get less waste from this . A:但可以减少浪费。 B: We ' ll try it once . B:那么就试一次看看吧。 11) A: Our manufacturing costs have gone up too much A:我们的制造成本增加太多了。 B: You might try one of our cheaper components . B: 你试试这种较便宜的组件怎样? A: Let ' s take a look at your price list again A:我再看一次你们的价目表吧。 B: Sure . I ' ll bring it in next week . B:好哇 , 我下个礼拜带过来。 12) A: This is the best material we have to offer . A:这是本公司所供应的最好的原料。 B: Actually ,I don ' t think we need it to be this good . B:说

实在的，我并不认为我们用得着这么好的， A: I can let you have this kind cheaper . A:我可以算你便宜一点。 B: Let ' s do that . B:那就这么说道吧? 13) A: How is the new material working out for you ? A:新原料用得如何? B: Fine .we ' re saving a lot of money with it . B:不错，节省了不少的钱， A: I ' m glad to hear that . A:听你这么说真高兴 B: It was a good suggestion .thanks . B:你建议得不错，谢谢。 14) A: How many would you like to order ? A:您要订多少? B: Is there a minimum order ? B:有最低订购量的限制吗? A: No ,we can ship in lots of any size . A:没有，任何数量都可以出货。 B: We ' ll try one case of this . B:那么，这种的就试一箱吧 15) A: We ' re ready to take your order now. A:你们现在可以下订单了。 B: We want to try this component as a sample. B:这种组件我们想试个样品看看。 A: I can send one for you to try . A:我们可以寄个给你试用。 B: Yes , please do that . B:好，那就麻烦你了。 16) A: How many would you like to order ? A:您要订多少? B: How do they come packaged ? B : 货是怎样装的呢? A: In cases of 100. A:一箱装100个。 B: We ' ll take 500. B:我们要500个 17) A: We need seven of these . A:我们要七个这种的。 B: They come in cases of five . B:它们是五个一箱。 A: Then ,send two cases please . A:这样的话，就送两箱吧。 B: Good . thank you for the order . B:好的，谢谢你的订货。 18) A: We can ' t handle an order that small. A:这么少的数量，我们不能接受。 B: What is the minimum we would have to order . B:那么我们至少得订多少呢。 19) A: We have a problem with your order . A:你订的货有点问题。 B: What is it ? B:什么问题。 A: We can ' t split open a case to fill your order . A:因为我们不能拆箱来凑足你的订

量。 B: I ' ll see if we can take the whole case . B:那我考虑看看是不是可以买整箱。 20) A: Do you offer any quantity discounts ? A:大量购买有折扣吗? B: No, we don ' t. B:不 , 没有。 A: Then give us three cases of this . A:那么这种的就买三箱好了。 其实学外贸英语 和在学校英语课还是有区别 : 在学校学习外贸英语 , 可以这样 : 1 , 重视外贸口语 , 叫个外国朋友 2 , 不要迷信学校外贸函电书籍 , 基本上过时的东西 3 , 多去外贸论坛 , 如Fob上海外贸论坛学习 4 , 多去用外贸英语 , 比如可以到外贸论坛 , 百度知道帮忙 翻译 5 , 借鉴别人的方法 , 同时形成自己独特的方法 如果英语基础不好从事外贸 , 可以这样 : 1.没有必要特别用一年时间去学英语 2.在工作中边做边学,那样掌握得快 3.如果你肯学的话,自学成材便是,如果不想学,那一年时间就浪费了 4.多跟国外客户沟通,学习些实用的句子 5.其实外贸涉及不到太多英语,基本的东西在学校也学得差不多了 6.也不要去看什么 培训中心,那是在浪费钱 7.如果有个老外做朋友,那就是最好了 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