

国际商务师业务外语辅导：展会常用英语国际商务师考试

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\\_9B\\_BD\\_E9\\_99\\_85\\_E5\\_95\\_86\\_E5\\_c29\\_645400.htm](https://www.100test.com/kao_ti2020/645/2021_2022__E5_9B_BD_E9_99_85_E5_95_86_E5_c29_645400.htm) id="swas"

class="wsww"> 1. 如何招揽顾客 一般程序：招呼问候寻找相关话题理出商谈头绪。所以，打招呼很重要，无论顾客有没有表现购买意愿，您都应该上前问候一句：“What can I do for you?” 或 “May I help you?”，也可说：“Can I be .of any assistance?”，如果是熟客，可简单说声：“Good afternoon, madam, something for you?” 2. 如何打开话题 如果顾客不置可否或表现出不耐烦的样子，决不可轻言放弃，可以先说：“Everybody is welcome here, madam. Whether she buys or not.（这里欢迎任何人光临，买不买都没关系）”，然后婉转地问：“Are you looking for something?” 3. 如何拉近距离 首先表达自己身份，甚至可以交换名片，然后说些常用客套话，为后来的推销铺路。一句：“Would you mind my recommending?” 十分有用。 4. 如何游说购买 初次见面就开门见山、滔滔不绝的做法已经落伍。当你要说服顾客时，最好用 “Well, let me tell you why.” 作为解释商品用途、优点的开场白。 5. 如何展示商品 可以说：“Please take a look at this.” 或 “That one, madam?（那个好吗？）” 配合产品加以说明时，则用 “As you can see, ”（正如您所见，”）” 6. 如何拖延时间 争取时间以便长期抗战要有技巧，再心急也要说 “Please take your time ”（慢慢看/参观）或 “Go right ahead, please.”（随便参观）。根据情况也可通过闲聊进入主题，让顾客有一定时间考虑。 7. 如何选取工具 广告信函、海报、优待卷等

都是销售的有效辅助工具，所谓“百闻不如一见”，一边看商品，一边听解释，才更易进入状况。所以“ I'll send you our D.M. ”（我会寄给您产品的广告信函）很有说服力。

8. 如何利用店铺开张 店铺开张和周年庆典都是很好的宣传机会，销售重点在于“ ”（因为本店新开张），因此给予优惠，或进一步说明“ If you would kindly recommend our establishment to your friends, the favor will be greatly appreciated ”（如果您将本店介绍给您朋友，本店将十分感激）

9. 如何劝客户抓紧购买 店铺出清存货时是购买价廉物美的货物的好时机，您可以说“ I understand theres not much left over ”（存货不多）

10. 如何接受电话预定 除非是熟客，双方足够信任，否则，餐馆、旅店通常的电话应对方式是“ What time can we expect you ? ”（您几点来？）

广交会实用外贸英语口语

1. What about the price? 对价格有何看法？
2. What do you think of the payment terms? 对支付条件有何看法？
3. How do you feel like the quality of our products? 你觉得我们产品的质量怎么样？
4. What about having a look at sample first? 先看一看产品吧？
5. What about placing a trial order? 何不先试订货？
6. The quality of ours is as good as that of many other suppliers, while our prices are not high as theirs. By the way, which items are you interested in? 我们的产品质量与其他生产商一样的好，而我们的价格却不象他们的那样高。哎，你对哪个产品感兴趣？
7. You can rest assured. 你可以放心。
8. We are always improving our design and patterns to confirm to the world market. 我们一直在提高我们产品的设计水平，以满足世界市场的要求。
9. This new product is to the taste of European market. 这种新产品欧洲很受欢迎。
10. I think it

will also find a good market in your market.我认为它会在你国市场上畅销。 11. Fine quality as well as low price will help push the sales of your products.优良的质量和较低的价格有助于推产品。 12. While we appreciate your cooperation, we regret to say that we can ' t reduce our price any further.虽然我们感谢贵方的合作，但是很抱歉，我们不能再减价了。 13. Reliability is our strong point. 可\*性正是我们产品的优点。 14. We are satisfied with the quality of your samples, so the business depends entirely on your price. 我们对样品的质量很满意，因此交易的成败就取决于你们的价格了。 15. To a certain extent， our price depends on how large your order is.在某种程度上，我们的价格就得看你们的定单有多大。 16. This product is now in great demand and we have on hand many enquiries from other countries.这种产品现在需求量很大，我们手头上来自其他国家的很多询盘。 17. Thank you for your inquiry. Would you tell us what quantity you require so that we can work out the offer? 谢谢你询价。为了便于我方提出报价，能否请你谈谈你方需求数量？ 18. Here are our FOB price. All the prices in the lists are subject to our final confirmation. 这是我们的FOB价格单。单上所有价格以我方最后确认为准。 19. In general, our prices are given on a FOB basis. 通常我们的报价都是FOB价。 还有一些单词和短语 salable 畅销的 popular 有销路的 find a market 销售 selling line 销路 trial sale, test sale, test market 试销 salable goods 畅销货 popular goods 快货 the best selling line (the best seller) 热门货 to find (have) a ready market 有销路，畅销 to have a strong footing in a market 很有销路 good market 畅销 poor(no) market 滞销 goods that sell well 畅销货 sell

like wild fire 畅销，销得很快 欢迎进入：2010年国际商务师课程免费试听 更多信息请访问：百考试题论坛国际商务师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)