

外贸报价英语及报价技巧 PDF转换可能丢失图片或格式，建议阅读原文

https://www.100test.com/kao_ti2020/645/2021_2022__E5_A4_96_E8_B4_B8_E6_8A_A5_E4_c96_645707.htm 刚开始做外贸的朋友对常见的外贸报价英语一定不熟悉，从事多年外贸的我将热心的为大家介绍。希望会对大家有所帮助。下面就来说说常见的报价英语及报价技巧。

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

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:那就这么说定吧?

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 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