

展会英语谈判交流句型汇总 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_B1_95_E4_BC_9A_E8_8B_B1_E8_c96_645785.htm

A: When can you effect shipment? Im terribly worried about late shipment. B: We can effect shipment in December or early next year at the latest. A: Thats fine. - 你们什么时候能交货?我非常担心货物迟交。 - 我们最晚在今年十二月或明年初交货。 - 那很好。在双方谈判的过程中，一定要注意倾听对方的发言，如果对对方的观点表示了解，可以说：I see what you mean. (我明白您的意思。) 如果表示赞成，可以说：Thats a good idea. (是个好主意。) 或者说：I agree with you. (我赞成。) 如果是有条件地接受，可以用on the condition that这个句型，例如：We accept your proposal, on the condition that you order 20,000 units. (如果您订2万台，我们会接受您的建议。) 在与外商，尤其是欧美国家的商人谈判时，如果有不同意见，最好坦白地提出来而不要拐弯抹角，比如，表示无法赞同对方的意见时，可以说：I dont think thats a good idea. (我不认为那是个好主意。) 或者 Frankly, we cant agree with your proposal. (坦白地讲，我无法同意您的提案。) 如果是拒绝，可以说：Were not prepared to accept your proposal at this time. (我们这一次不准备接受你们的建议。) 有时，还要讲明拒绝的理由，如 To be quite honest, we dont believe this product will sell very well in China. (说老实话，我们不相信这种产品在中国会卖得好。) 谈判期间，由於言语沟通问题，出现误解也是在所难免的：可能是对方误解了你，也可能是你误解了对方。在这两种情况出现後，你可以说：No,

Im afraid you misunderstood me. What I was trying to say was... (不，恐怕你误解了。我想说的是.....) 或者说： Oh, Im sorry, I misunderstood you. Then I go along with you. (哦，对不起，我误解你了。那样的话，我同意你的观点。) 总之不管你说什么，你最终的目的就是要促成一笔生意。即使不成，也要以善意对待对方，也许你以后还有机会，生意不成人情在，你说对吗? A: Im sorry to say that the price you quote is too high. It would be very difficult for us to push any sales if we buy it at this price. B: well, if you take quality into consideration, you wont think our price is too high. A: Lets meet each other half way. - 很遗憾你们报的价格太高，如果按这种价格买进，我方实在难以推销。 - 如果你考虑一下质量，你就不会觉得我们的价格太高了。 - 那咱们就各让一步吧。 A: Im sorry to say that your price has soared. Its almost 20% higher than last years. B: Thats because the price of raw materials has gone up. A: I see. Thank you. - 很遗憾，贵方的价格猛长，比去年几乎高出20%。 - 那是因为原材料的价格上涨了。 - 我知道了，多谢。 A: How many do you intend to order? B: I want to order 900 dozen. A: The most we can offer you at present is 600 dozen. - 这种产品你们想订多少? - 我们想订900打。 - 目前我们至多只能提供600打。 A: We have inspected the rice, and were surprised to know that the weight is short. B: We sell our goods on loaded weight and not on landed weight. A: I see. - 这些大米我们检验过了，重量不够，我们感到奇怪。 - 我们出售商品是以装船重量为准，不是以卸货重量为准。 - 我知道了。 A: The next thing Id like to bring up for discussion is packing. B: Please state your opinions about packing. A: All right. We wish our

opinions on packing will be passed on to your manufacturers. - 下面我想就包装问题讨论一下。 - 请陈述你们的意见。 - 好，我们希望我们对包装的意见能传达到厂商。 A: You know, packing has a close bearing on sales. B: Yes, it also affects the reputation of our products. Buyers always pay great attention to packing. A: We wish the new packing will give our clients satisfaction. - 大家都知道，包装直接关系到产品的销售。 - 是的，它也会影响我们产品的信誉，买主总是很注意包装。 - 我们希望新包装会使我们的顾客满意。 A: How are the shirts packed? B: They're packed in cardboard boxes. A: I'm afraid the cardboard boxes are not strong enough for ocean transportation. - 衬衫怎样包装? - 它们用纸板箱包装。 - 我担心远洋运输用纸板箱不够结实。 A: From what I've heard, you're already well up in shipping work. B: Yes, we arrange shipments to any part of the world. A: Do you do any chartering? - 据我所知，你方对运输工作很在行。 - 是的，我们承揽去世界各地的货物运输。 - 你们租船吗? A: How do you like the goods dispatched, by railway or by sea? B: By sea, please. Because of the high cost of railway transportation, we prefer sea transportation. A: That's what we think. - 你方将怎样发运货物，铁路还是海运? - 请海运发货，铁路运输费用太高，我们愿意走海运。 - 我们正是这么想的。 相关推荐：[展会常用英语口语荟萃](#) [10段展会英语报价经典对话](#) [参加展销会英语口语对话实例](#) [展会商务英语热门话题](#) 编辑推荐：[职场必备的英语知识](#) [身在职场，如何应对职场中的一切](#) [面试过程中绝对用得到的面试英语](#) [展会英语：展会接待英语口语](#) 更多信息进入

: #0000ff>实用英语考试交流空间 #0000ff>实用英语考试辅导
! 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