

展会上商务谈判成功秘诀 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_E4_B8_8A_E5_c96_645787.htm

展会上商务谈判成功四大秘诀-问一些有建设性的问题、克服对方敌对意识、展现亲和力、打招呼方式，暂时放下手头工作来和百考试

题#0000ff>实用英语站小编一起充充电吧！问一些有建设性的问题 问一些有建设性的问题是成功协商议题的基石。这是给了双方一个机会来表明双方各自在关键议题上的态度，例如目标及期望。多问一些开放式的问题将可以尽早给予彼此阐述观点的机会。例如，你可以这样问“What are you hoping to achieve today?” Recovering from offending someone 克服对方敌对意识 谈判中往往会遇到对方强烈的敌对意识，这时候你必须设法克服它。通常的方法是接受对方的“排斥”，但将之转化为正面的作用。你可以说“If I seemed sharp a

fewmomentsago,be assured that it was only due to my determination to make thiswork."Showing humility 展现亲和力 谈判是双方沟通的过程，所以必须避免陷于一连串的“I ’ m right,you ’ re wrong"的情形。展现亲和力尊重那些对象，千万不要装做已有所有答案，请把一些议题的控制权让给别人你可以说“That ’ s more your area of expertise than mine,so I ’ d like to hear more." Recovering from negotiation breakdown 让谈判“起死回生” 当对方因愤怒、怨恨或不愿意聆听而使得双方关系濒临决裂的时候，要特别注意à 回具有建设性的对谈。承认错误并且展现诚意是让谈判起死回生的好办法。你可以说“What happened last week was unacceptable as it was unintentional.Shall we

move on?" In business, skilled negotiation can be the difference between making a million dollar contract and being fired. Here are some effective pointers to help you come out on top in the negotiation process. 生意场上 英语 打招呼最赚的九句 只要是朋友都能用的：How ' s everything? 一切都好? What ' s up? 近况如何? What ' s new? 有什么新鲜事? What ' s happening? 在忙什么? 任何时后都可以用，但比较见外: How are you? 你好吗? 适用于第一次见面: Nice to meet you. 很高兴见到你。 适用于曾经见过，但不太熟的人: Nice to see you again. 很高兴再见到你。 适用于有一阵子没见面的朋友: How have you been? 你过得怎么样? 适用于很久没见的的朋友: Long time no see. 好久不见。

相关推荐：#0000ff>英文求职简历荟萃 #0000ff>广交会英语:商贸英语对话采编 #0000ff>会展英语:出席商务会议常用英语 #0000ff>展会英语：销售人员必备的实用英语 编辑推荐

：#0000ff>职场必备的英语知识 #0000ff>身在职场，如何应对职场中的一切 #0000ff>面试过程中绝对用得到的面试英语 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