

商务谈判常用英语 PDF转换可能丢失图片或格式，建议阅读原文

https://www.100test.com/kao_ti2020/646/2021_2022__E5_95_86_E5_8A_A1_E8_B0_88_E5_c96_646595.htm 商务谈判常用语 1. 集思广益，慎重选择。卓越的谈判者会通过营造一个氛围来鼓动大家统一成一个整体，集思广益共同探索有潜力的解决方法。只有符合双方共同利益的选择才可取，而此过程并非是顺利的。 let ' s brainstorm to see if we can come up with a solution for both of us . 让我们开动脑筋，看看我们是否能找到对我们能否找到对你我都适用的方案 if we ... then it would accomplish your objective , but what about 如果我们。。。的话，就可以实现你的目标，那如果。。。会怎么样？ both of us are looking to...so we might as well.... 我们双方都试图。。所以我们不妨可以。。。 that idea is a good start , but what about adding 这主意是个好开端，但是如果在加上。。。会怎么样？ 2. 定位与思考：正确的态度是将谈判伙伴作为同盟者而不是对手。不要陷入对立立场观点的纠缠中，而是要洞察根本利益。无需担忧彼此的间的部分利益的差异，而是要寻找实现利益的互补的方式。 what you ' re interested in is, is that right ? well, i would like to see ... because.... 你感兴趣的是。。。对吗？那我愿意看下。。。，因为。。。 that dovetails nicely into my requirements , if we....then both our requirements will be satisfied . 那与我的要求正好吻合，如果我们。。。那我们双方的要求就满足了。 3. 综合完善：当形成双方基本上认可的共同利益实现方式时，必须将主旨明确。总之，要把初步的意向优良化，正式化，使双方都能够一目了然。 A: Okay , let ' s

review our terms once more . You are interested in a lower overall budget because your current available resources are limited . I can only offer a lower price if we limit on-site support . We can ' t afford to give a lower discount if our employees are working overtime and getting paid overtime . So I think if you agree to supply your own on-site workers , we should be able to give you the discount you need . B: Sounds like it should work for both of us ! A:好的 , 让我们回顾一下我们的条件。由于我们再回顾一下我们的条件。由于你最近的可用资源有限 , 所以你所感兴趣的是一个较低的总预算。如果在现场支持上降低要求 , 那我们可以给出一个更低的价格。如果我们的员工加班工作 , 还要额外支付加班费的话 , 那我没有办法在便宜了。所以我想如果你们同意提供自己的现场雇员的话 , 我们可以给出你所要求的折扣。 B:听上去对我们双方都适用。 4. 总结 : 通常人们将谈判视为唇枪舌剑的对抗性运动 , 或者理解为谈判双方在利益面前势不两立。事实上 , 谈判是不动干戈地创造双赢机会`共同努力的过程。 相关推荐 : #0000ff>商务英语口语900句汇总 #0000ff>商务谈判英语 : 开头语与自我介绍 #0000ff>一天十句商务口语汇总 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