

如何成功打造自信的商贸英语 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_A6_82_E4_BD_95_E6_88_90_E5_c96_646737.htm 成功的商务要求自信

。当你用第二语言做生意时，很容易语气听起来很不确定。但是不要这么快就放弃！就算你对单词不是很确定，你还是可以让别人听起来你十分了解你正在谈论什么。秘诀就在于你如何开始你的句子。用以下的短语来着手你的商务并看看不同效果何在！让我们集中注意力 当你在主持会议时，及时的集中大家的注意力是至关重要的。最好的开始会议的方式就是给出直接的陈述。"The purpose of this meeting is to decide on the company logo."避免类似以下的间接的陈述，"Well, here ' s the agenda,"或是"Maybe we should get started."那你会马上失去别人的注意力。语气重的单词 你的老板把每个人叫到办公室商谈一个问题，同时也询问了你的意见。将你的回复以"I recommend ..."或是"In my opinion"开始。此外，要用权威性的语气回答，使用"should"而不用"could"使语气更强。"In my opinion, we should consider different vendors" 比"Maybe we could think about different vendors."语气更强。强硬的谈话 如果你想让语气听起来以上的句子更重的话，那就用"I ' m positive that ?或是"I really feel that ?来开始，说，"I ' m positive that it ' s the vendor ' s fault"想听者表示出你对此是非常的肯定。就是说，"我很肯定，那你也应该肯定！"没那么自信的人会说，A"John in Marketing said it could be the vendor ' s fault. I thought he had a good point." 继续 商务讨论有时会跑题。因此你就需要用一個非常有技巧的方式来让别人重新集中注意力

。如果感觉讨论不是很有效率无论在一个大型会议中或是和同事的非正式谈话中，你就可以说，“Let ’ s move on to the next point.”这保证了你始终拥有讨论的控制权只要你不用“Maybe”或是“Um.”开始你的讲话。 毫无保留的说出 有时候你就是需要否定别人的意见。并且如果不有效的表示出你的否定意见那你就很容易被别人所忽视。“I ’ m afraid I can ’ t agree with this plan.”是礼貌但又清楚的表达否定的方式。要比 “Well, I ’ m not sure. it doesn ’ t seem like it will work.”好的多。 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 #0000ff>商务英语：合同签订庆功宴地道口语 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