



Chinlingo Business Chinese



商务谈判

Business Negotiation

学习目标 Objective

文化导入

商业文化

主要交际内容

商业谈判

练习与活动

场景模拟&角色扮演

商业文化

Business culture

zhōngguó yǒu jù chéngyǔ: “hé qì shēng cái”, biǎomíng zhōngguó rén fēicháng qiángdiào

中国有句成语：“和气生财”，表明中国人非常强调

shāngyè huǒbàn jiān héxié guānxi de zhòngyào xìng. zhōngguó rén rènwéi zhǐyǒu rénjì héxié

商业伙伴间和谐关系的重要性。中国人认为只有人际和谐

cái néng wéichí píngděng guānxi. zhōngguó rén qǐngkè chīfàn shí xǐhuan tán shēngyì, zhōng guó

才能维持平等关系。中国人请客吃饭时喜欢谈生意，中国

rén jìng jiǔ xǐ huan shuō: “wèi wǒ men de hé zuò gān bēi!”

人敬酒喜欢说：“为我们的合作干杯！”

你们的商业文化是否也强调和谐关系？你们商业文化中最
重要的因素是什么？

重点词

hé xié

和谐

harmony



jìng jiǔ

敬酒

make a toast



gān bēi

干杯

cheers



shāng tán

商谈

negotiate



shāng yè tán pàn
商业谈判

重点词

dìng jià

定价

(make a) price



ràng bù

让步

make a concession



shì yàng

式样

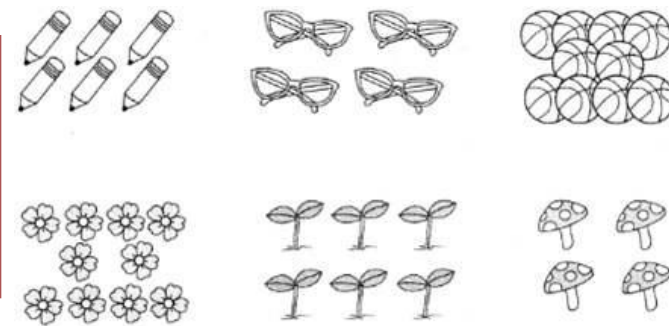
variety



shù liàng

数量

quantity



重点词

xié yì

协议

agreement



chéng yì

诚意

sincere



dá chéng xié yì

达成协议

reach a agreement

bào jià

报价

make an offer

QUOTATION				
To: _____		No: _____		
Attn: _____		Date: _____		
No.	DESCRIPTION	MOQ	Ex-work USD	AMOUNT USD
1				
Total:				0.00

hǎo shuō

好说

no problem



常用对话

价格谈判

Jeff看过产品后非常满意，决定订购。但是Jeff认为产品定价过高，想让公司做出让步。

Jeff: Lǐ zǒng , wǒ men zhǔn bèi dìng gòu yī bǎi tái yī hào xiǎn shì qì hé liǎng bǎi tái wǔ hào xiǎn shì qì
李总，我们准备订购100台1号显示器和200台5号显示器。

李明超: Méi wèn tí . Wǒ men ké yǐ mǎ shàng shēng chǎn
没问题。我们可以马上生产。

Jeff: Hěn gāo xìng wǒ men zài dìng gòu shì yàng hé shù liàng fāng miàn dá chéng le xié yì
很高兴我们在订购式样和数量方面达成了协议。

李明超: Méi cuò , wǒ men de hé zuò hěn shùn lì
没错，我们的合作很顺利。

Jeff: Xiàn zài , wǒ men shì bu shì gāi tán tán jià gé le
现在，我们是不是该谈谈价格了？

李明超: Hǎo de
好的。

常用对话

Jeff: Qǐng nín bào jià ba
请您报价吧。

李明超: Yī hào xiǎn shì qì yībǎisìshíwǔ měi yuán, wǔ hào xiǎn shì qì yī bǎi jiǔ shí měi yuán
1号显示器145美元，5号显示器190美元。

Jeff: Nín de bào jià tài gāo le
您的报价太高了。

李明超: Harris xiān sheng , nín yào zhī dào , wǒ men de shēng chǎn chéng běn zài bù duàn tí gāo
Harris先生，您要知道，我们的生产成本在不断提高。

Jeff: Wǒ men yǒu chéng yì gēn guì gōng sī hé zuò 。 qǐng zài jià gé shàng zuò xiē ràng bù ba
我们有诚意跟贵公司合作。请在价格上做些让步吧。

Wǒ men yǐ hòu huì kǎo lǜ zēng jiā dìng gòu shù liàng
我们以后会考虑增加订购数量。

李明超: Hǎo ba , kǎo lǜ dào jīn hòu de hé zuò , wǒ men jiàng jià shí měi yuán
好吧，考虑到今后的合作，我们降价10美元。

Jeff: Xiè xiè , jià gé tán hǎo le , qí tā jiù hǎo shuō le
谢谢，价格谈好了，其他就好说了。

回答问题

- 1、Jeff和李明超在讨论什么？
- 2、他们在哪些方面已经达成了协议？
- 3、李明超报价高的原因是什么？
- 4、你觉得他们接下来会做什么？



简述

用第三人称视角讲述这个对话：

Jeff看过产品后非常满意，准备……。李明超说没问题，可以马上生产。双方很高兴在……，现在该……。李明超……，但是Jeff认为……。李明超说是因为……。Jeff想……，以后会……。李明超考虑到……决定……。最后他们……。

熟能生巧

请练习以下几句价格谈判用语。

Please practice the following expressions about price discussion

1. 请您报价吧。

Please make an offer.

2. 您的报价太高了。

Your prices are much too high.

3. 请您在价格上做一下让步吧。

Please make some price concessions.

4. 我们的生产成本在不断提高。

Our production cost are keeping rising.

重点句型

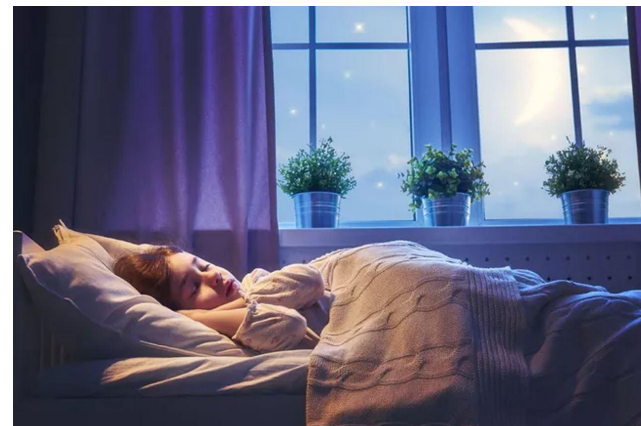
是不是/是否……?

Wǒ men shì bu shì gāi tán tán jià gé le?

1. 我们是不是该谈谈价格了?

Wǒ shì fǒu yào dǎ ge diàn huà gěi tā ne ?

2. 我是否要打个电话给他呢?



请依据右边信息进行模拟谈判。美国一家家用电器公司想向中国公司订购1000台冰箱，中国公司提供了冰箱产品型号及报价单。美国公司认为报价太高，要求中国公司让价。中国公司认为报价是合理的。但是为了长久的合作，中国公司会适当为美国公司提供优惠。经过谈判，中国公司决定给予美国公司2%的折扣，条件是美国公司追加订购500台。

Simulated negotiation: Please conduct a simulation negotiation based on the information provided in the following. An American Home Appliances Company planned to order 1000 refrigerators from a Chinese Company. The Chinese Company offered prices which the American Company thought were too high. Although the Chinese Company believed the prices were reasonable, for the sake of long-term cooperation, the Chinese Company order 500 more units.

编号	产品型号	价格
①	BCD-215KADZ	¥2479
②	BCD-176TC ZA	¥1999
③	BCD-216ST	¥2479
④	BCD-156TADZ	¥1699
⑤	BCD-133EN	¥1299
⑥	BCD-206T XZ	¥1999
⑦	BC-50EN	¥699
⑧	BCD-196TD ZA	¥1850
⑨	BCD-226STC	¥3299
⑩	BCD-196T XZ	¥1899

温故知新



词语

商谈 定价 让步 数量 诚意
式样 达成协议 报价

句子

我们有诚意跟贵公司合作。
很高兴我们在订购式样和数量方面达成了协议。



Thank you!

