

商务师业务外语英语:外贸销售英语100招 (三) PDF转换可能丢失图片或格式, 建议阅读原文

https://www.100test.com/kao_ti2020/285/2021_2022__E5_95_86_E5_8A_A1_E5_B8_88_E4_c67_285469.htm 41. 如何解释分期付款

还要会解释: “ You pay a down-payment of five hundred dollars, and then, within a year, one hundred for each an every month. ” (可以先付订金500元, 然后在一年内, 每月付100元) 42. 如何收取货款 如果是当场付清货款, 就可能用到这个句子:

“ Could you pay at the Cashiers Desk? ” (请到收银台付款) 43.

如何找零 下列句子要活学活用: “ Thirteen dollars and twenty cents from one hundred dollars leaves eighty six dollars and eighty cents. You might see if thats all right, sir. ” (收您100元, 减去13元2角, 应找您86元8角, 请点下数目) 44. 如何开立发票、收据

东西卖出后, 并非万事大吉, 开发票、给收据、找零钱是一贯作业, 一句 “ Heres your receipt ” 过后, 别忘了说声谢谢

。 45. 找错钱了怎么办 谁都有出错的时候, 这时态度一定要诚恳: “ Im very sorry for the mistake ”, 然后再说: “ Heres the right change. ” (这才是要找您的零钱数) 46. 标准买单方式

当顾客问你: “ How much will this be ” (多少钱?), 你可以说 “ Just a moment, please. Ill calculate that for you. ” (请等一下, 我算算看) 47. 解释税率及服务费

顾客的疑虑多针对服务费service charge (在国外还有税率tax rate), 您的说明一定要明白无误: “ A 10% service charge have been added to your bill. ” (账单已经加了10%的服务费) 48. 如何议价

如果愿意降价, 可以使用however来转折语气: “ However,..., we can give you a discount. ” (然而, 由于....., 我们可以给您打折

) 49. 如何优待熟客 对熟客可以说：“ Ordinarily we sell them for one hundred and fifteen dollars, but I'll make a concession.”（我们一般要卖115元，但您可以优惠） 50. 如何给新顾客打折 对新顾客可以说：“ I can manage to give you a discount of ten percent, deeming it as a kind of expenditure for advertisement.”（给您9折，当作是宣传费吧） 51. 如何说明价廉物美 “ Its indeed two-pence colored ”（真是价廉物美）这句流行用语可是中外皆宜 52. 如何解说免税商品 免税商品的标签通常会注明“ Its tax-free ”，当然，您首先要确认顾客是否属于观光客，可以说：“ May I see your passport, please?” 53. 如何介绍名贵产品 名贵产品通常价格不菲，所以“ A good product will always sell.”（货好销路好）要比一直强调“ pretty good ”更具说服力 54. 如何收取首付款 分期付款与收取其他货款并没有多大不同，后者除手续稍微复杂一点外，前提是“ May I have some money as a deposit?”（您可以付部分订金吗？） 55. 支票付款时 当今，顾客逐渐习惯使用支票（ check ）或信用卡（ credit card ）付款，面对这种情况，您要会说：“ Of course you can pay by check.” 56. 如何说明折扣 方式有多种多样，不过千万不要认为“ 15% discount to you.”是打一五折！ 57. 顾客批量购买时 此时，通常会给对方优惠价，“ I'll let you have everything at bed-rock prices ”（每样东西我都以最低价给你）中的red-rock就是the lowest的意思 58. 如何利用大甩卖 这可是您大展身手的好机会，“ You may not have the same chance again.”（请勿错失良机）是使用频率最高的一句话 59. 如何削减零头 打折的时候，商品价格通常会有零头，卖方多半会让步：“ I will dispense with the odd five.”（我会把五元零头减

去) , 或是在此句前做些解释 “ In order to show deference to our customers. ” (为尊重顾客起见) 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