

外贸外语指导:常用谈判英语句子 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\\_A4\\_96\\_E8\\_B4\\_B8\\_E5\\_A4\\_96\\_E8\\_c67\\_285470.htm](https://www.100test.com/kao_ti2020/285/2021_2022__E5_A4_96_E8_B4_B8_E5_A4_96_E8_c67_285470.htm) 1、 Would anyone like something to drink before we begin? 在我们正式开始前，大家喝点什么吧？ 2、 We are ready. 我们准备好了。 3、 I know I can count on you. 我知道我可以相信你。 4、 Tust me. 请相信我。 5、 We are here to solve problems. 我们是来解决问题的。 6、 We ' ll come out from this meeting as winners. 这次会谈的结果将是一个双赢。 7、 I hope this meeting is productive. 我希望这是一次富有成效的会谈。 8、 I need more information. 我需要更多的信息。 9、 Not in the long run. 从长远来说并不是这样。这句话很实用，也可显示你的“高瞻远瞩”。 10、 Let me explain to you why . 让我给你一个解释一下原因。很好的转折，又可磨炼自己的耐心。 11、 That ' s the basic problem. 这是最基本的问题。 12、 Let ' s compromise. 让我们还是各退一步吧。嘴里这么说，心里可千万别放松。追求利润最大化是一种专业精神。 13、 It depends on what you want. 那要视贵方的需要而定。没那么正规的场合下说：那要看你到底想要什么。 14、 The longer we wait ,the less likely we will come up with anything. 时间拖得越久，我们成功的机会就越少。 15、 Are you negotiable? 你还有商量的余地吗？ 16、 I ' m sure there is some room for negotiation. 我肯定还有商量的余地。 17、 We have another plan. 我们还有一个计划。准备多么充分！胜利一定会属于这样的人！ 18、 Let ' s negotiate the price. 让我们来讨论一下价格吧。 19、 We could add it to the agenda. 我们可以把它也

列入议程。 20、 Thanks for reminding us. 谢谢你的提醒。 21  
、 Our position on the issue is very simple. 我们的意见很简单。  
22、 We can not be sure what you want unless you tell us. 希望你能  
告诉我们，要不然我们无法确定你想要的是什么。 23、 We  
have done a lot. 我们已经取得了不少的进展。 24、 We can work  
out the details next time. 我们可以下次再来解决细节问题。 25  
、 I suggest that we take a break. 建议休息一下。 26、 Let ' s  
dismiss and return in an hour. 咱们休会，一个钟头后再回来。  
27、 We need a break. 我们需要暂停一下。 28、 May I suggest  
that we continue tomorrow. 我建议明天再继续，好吗？少提这  
种建议，中国人一定要学会如何在谈判桌“熬得住”，很多  
时候不是“技术战”而是“神经战”。 29、 We can postpone  
our meeting until tomorrow. 我们可以把会议延迟到明天。 30  
、 That will eat up a lot of time. 那会耗费很多时间。 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](http://www.100test.com)