



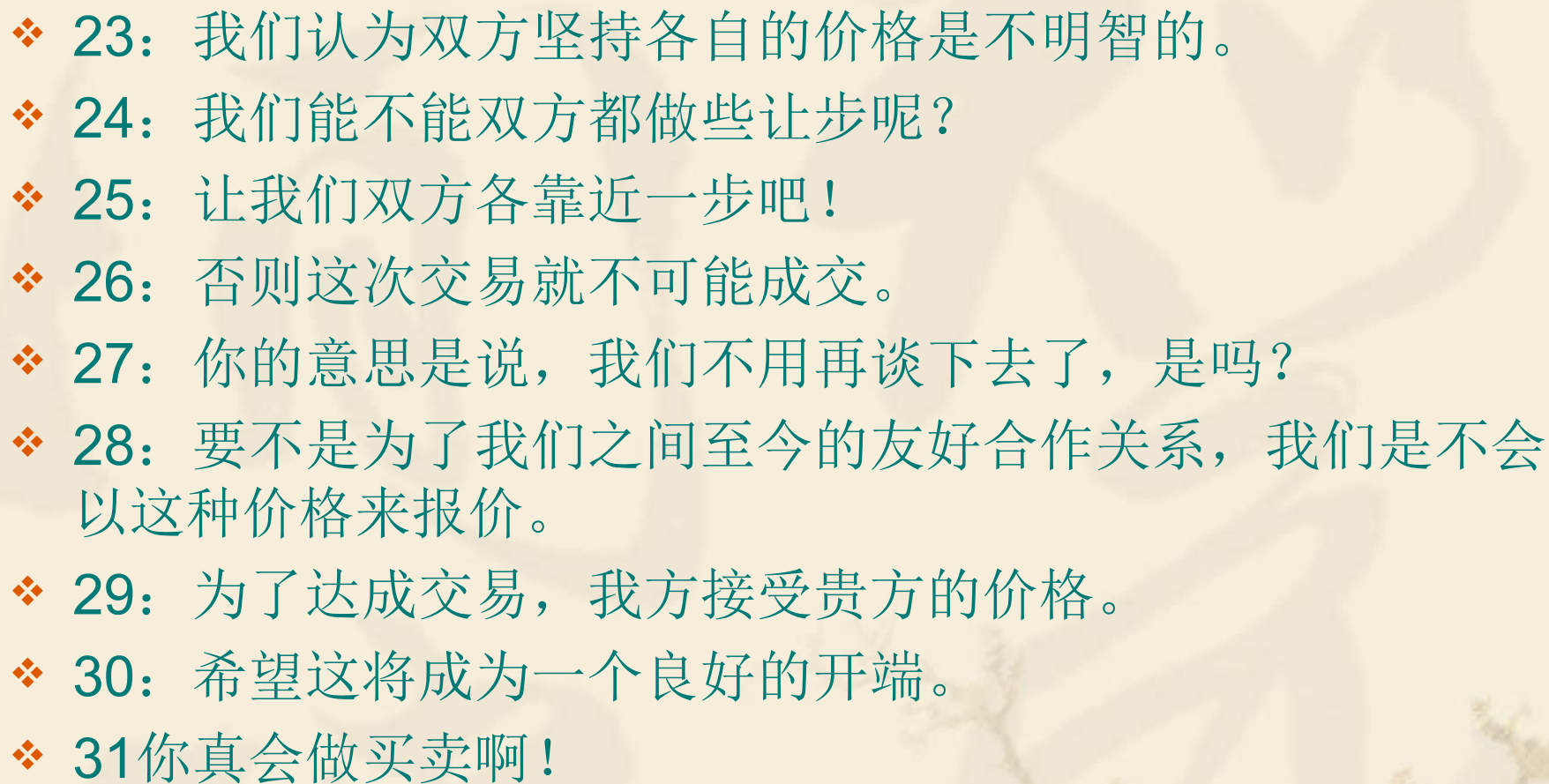
# 相关文型

## 交渉側の言葉(交渉方语言)

- ❖ 1: 关于这种价格，你有什么高见吗？
- ❖ 2: 贵方认为多少钱才合适呢？
- ❖ 3: 请你们把你方认为合适的价格说一下吧。
- ❖ 4: 我们的产品，可以保证让贵方满意。
- ❖ 5: 我们的产品是有口碑的。
- ❖ 6: 我们绝不是“老王卖瓜，自卖自夸”，而且我想贵方已经了解了不少情况，掌握了不少信息。
- ❖ 7: 关于这种商品的行情，我想贵公司是更清楚的。
- ❖ 8: 我们的价格和国际市场的价格相比，还是合理的。
- ❖ 9: 结合质量和性能来考虑，我们认为这种价格还是合理的。
- ❖ 10: 商品的质量比欧美的，只有好不会次。

- ❖ 11: 东西好, 价格贵, 这一点毕竟还是合情合理。
- ❖ 12: 这种商品真是货真价实, 我们不能再降低价格了。
- ❖ 13: 如果按贵方的还价成交, 我们要亏损 (亏本, 赔本) 5百美元。
- ❖ 14: 说实话, 3百美元太厉害了。我们的利润没有这么多呀!
- ❖ 15: 我们只能降低5%, 不能再多了。
- ❖ 16: 我们的价格比别的公司已经便宜5%了?
- ❖ 17: 如果在年底以前订购, 我们可以给10%的特别折扣。
- ❖ 18: 这已经是最低限度的折扣了。
- ❖ 19: 这是可以让步的最大限度。
- ❖ 20: 这是我们的底牌了。
- ❖ 21: 很抱歉, 关于价格是不能再减价的。
- ❖ 22: 这是绝对不行 (办不到) 的!



- 
- ❖ 23: 我们认为双方坚持各自的价格是不明智的。
  - ❖ 24: 我们能不能双方都做些让步呢?
  - ❖ 25: 让我们双方各靠近一步吧!
  - ❖ 26: 否则这次交易就不可能成交。
  - ❖ 27: 你的意思是说, 我们不用再谈下去了, 是吗?
  - ❖ 28: 要不是为了我们之间至今的友好合作关系, 我们是不会以这种价格来报价。
  - ❖ 29: 为了达成交易, 我方接受贵方的价格。
  - ❖ 30: 希望这将成为一个良好的开端。
  - ❖ 31你真会做买卖啊!