

L5-unit 4

商务谈判

ビジネス交渉

第 15 课

谈判的技巧

交渉のわざ



Online Chinese School



会话背景:

田中把做好的谈判方案拿给山本看，两人在讨论方案。



你觉得谈判时最重要的是什么？



① 在突发情况下安排工作
了解谈判的技巧



	生词	拼音	意思	词性
1	制定	zhì dìng	制定	动词
2	根据	gēn jù	~によって	介词
3	修改	gǎi	書き直す	动词
4	忽略	hū lüè	見落とす	动词
5	适当	shì dàng	適當	形容词
6	让步	ràng bù	讓歩する	动词
7	一味地	yí wèi de	一方的的に, 一概に	副词



这是我**制定**的谈判方案，是**根据**您给的资料和信息制定出来的。您先看看，要是有问题我回去再**修改**。



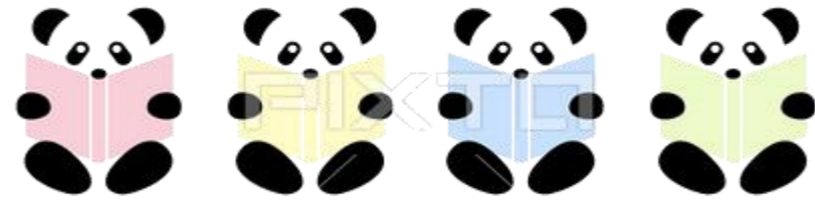
整体来说还不错，但是**忽略**了一些细节。在谈判时态度非常重要，有些问题可以**适当地**做出**让步**，但有些问题一定要坚持。



嗯！您说得对，而且有时候要是我们**一味地**让步，**不但**没有用，**反而**会让对方觉得我们没有实力。



对！你很聪明。不管做什么事情都要有技巧，这样才有把握赢。



重要句式 print - 8275456

① “整体来说” 「総じて言えば、…」

- a. 整体来说，还不错，但是有些细节你却忽略了。
- b. 整体来说，经理对那个实习生很满意。
- c. 整体来说，这家工厂_____。

② “不但...反而...” 「……に反して、」

- a. 不但没有用，反而会让对方觉得我们没实力。
- b. 春天到了，天气不但没有变暖和，反而下雪了。
- c. 我已经批评过他了，没想到他不但_____，反而_____。



根据会话判断对错：（下の言葉が正確かどうか判断してください）

谈判时一定不能做出让步，因为会让对方觉得你们没有实力。

谈判时态度很重要，态度关系到能否谈判成功。

要想谈判赢就一定要要有谈判技巧。

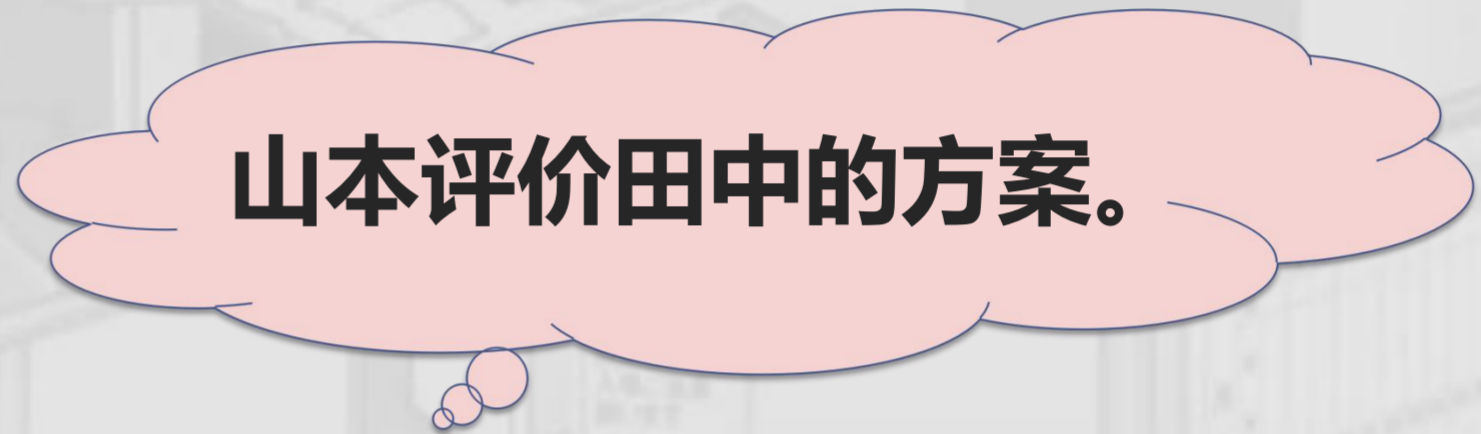


角色扮演：李雷向王宏打听广交会的相关的情况……



**田中把制定好的方案
给山本看。**

「制定、根据…制定出来的，修改」



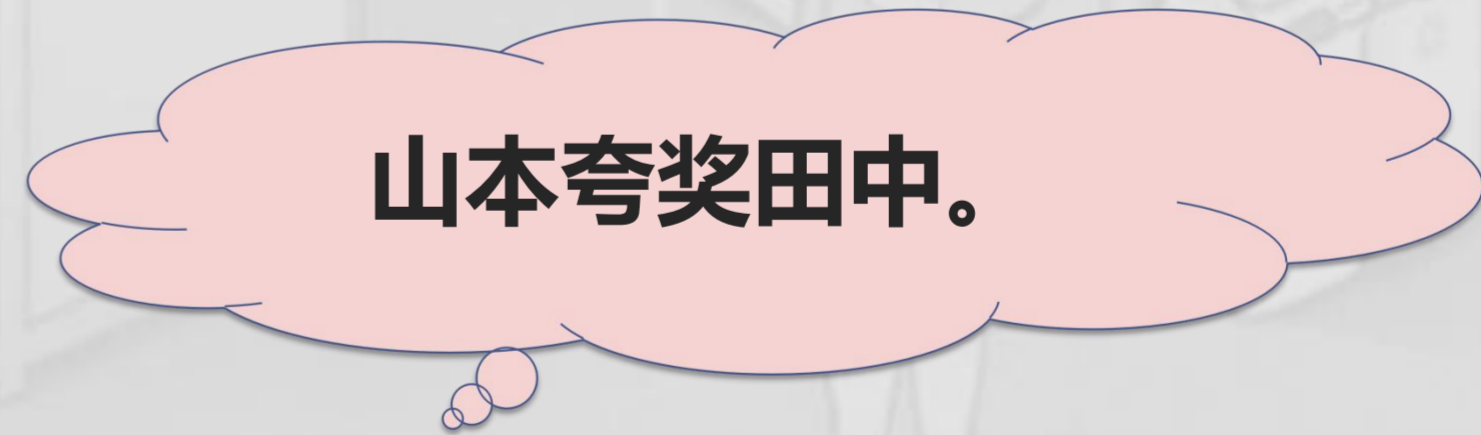
山本评价田中的方案。

「整体来说、忽略了…，适当让步，
坚持」



**田中赞成山本的话，
并提出了自己的看法。**

「一味地…，不但……反而……」



山本夸奖田中。

「聪明、不管…都…，技巧」





① 话题讨论:

你同意山本对谈判的看法吗? 为什么?

今天我们了解了谈判的技巧, 请用学过的知识与老师讨论。

② 预习: 下节课的导入话题。

你觉得价格在谈判时是不是最重要的问题?

下次再见吧!

