

L5-unit 4

商务谈判

ビジネス交渉

第 17 课

# 我方不接受贵方的报价2

2-当方は貴社のオファーを受け入れません

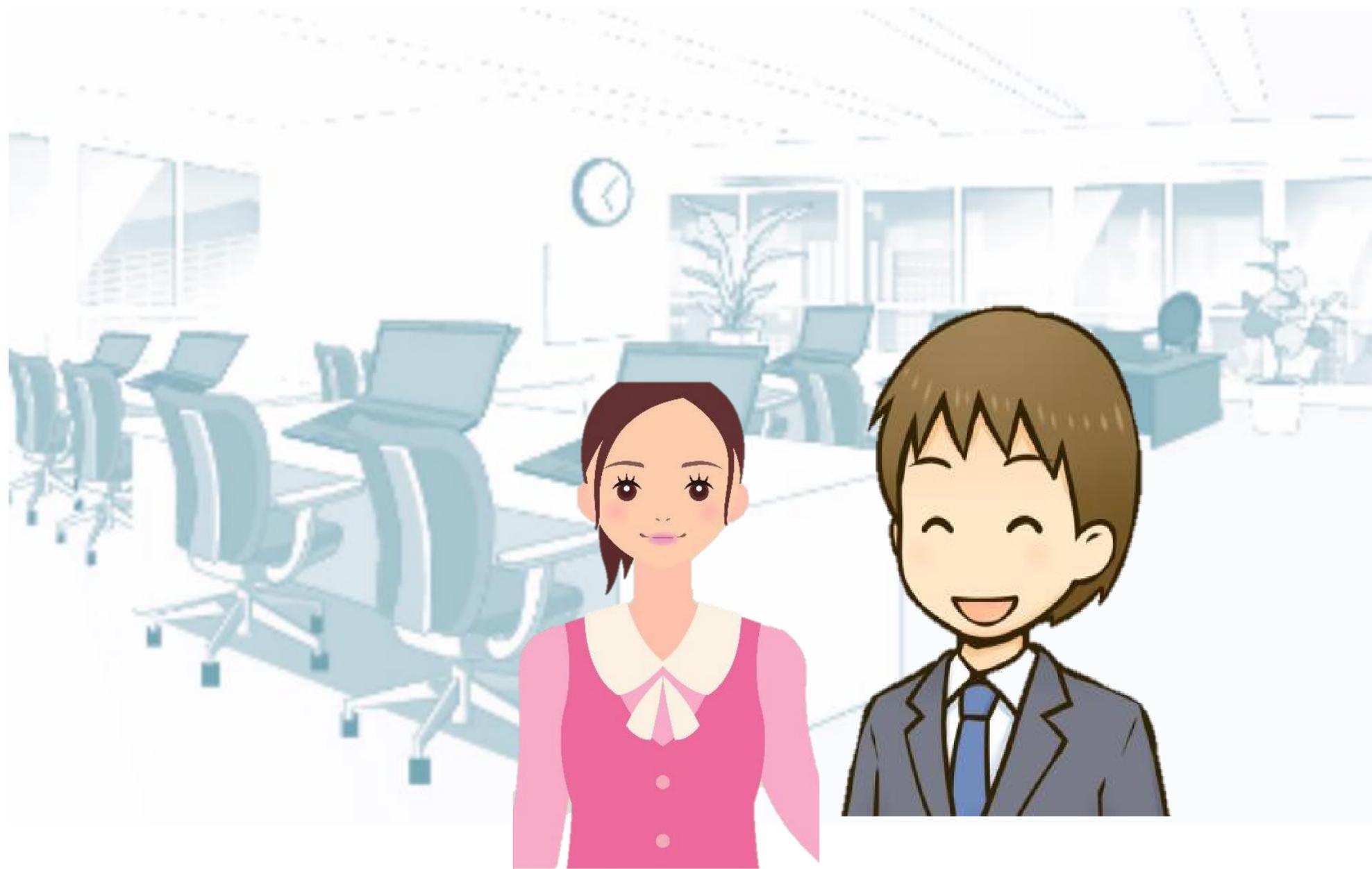


Online Chinese School



会话背景:

田中表示不能接受对方的报价，双方就价格问题正在进行谈判。



如果你是田中，你会因为价格偏高就不合作了吗？为什么？



## 谈判的表达2

① 在商务情况下安排工作



	生词	拼音	意思	词性
1	行业	háng yè	業界	名词
2	领先	lǐng xiān	リードする	动词
3	其他	qí tā	他の	代词
4	诚意	chéng yì	誠意	名词
5	来得及	lái de jí	間に合う	副词
6	降低	jiàng dī	下げる	动词
7	赶	gǎn	急ぐ	形容词
8	物有所值	wù yǒu suǒ zhí	金額に見合う価値がある	



说实话我们的价格在这个**行业**不算高，再说您也看到了我们衣服的质量，确实是**物有所值**。我们的质量、设计、做工、生产技术在服装行业都**领先其他**加工厂。



我们之所以考虑和贵厂合作也是因为因为这个原因，**可见**我们也是**诚意**满满啊。



我们也希望能合作成功，那贵方要生产多少件呢？



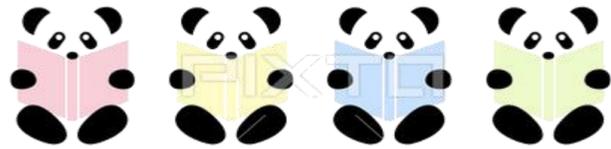
25000件，但要求在三周内完成，**来得及**吗？



既然大家都有诚意合作，那就**降低**3%，关键是三周时间确实有点儿**赶**，得加班才能完成。



降低5%怎么样？ .....



## 重要句式 ©icta.jp - 8275456

### ① “算……” 「……と言える」

- a. 说实话我们的价格在这个行业不算高。
- b. 身高165CM的女孩在欧美不算高，但在中国算高了。
- c. 我们还没结婚，不算\_\_\_\_\_。

### ② “…可见…” 「…から、…は明らかだ」

- a. 我们之所以考虑和贵厂合作也是因为因为这个原因，可见我们也是诚意满满啊。
- b. 他房间的灯开着呢，可见他还没睡觉。
- c. 那个公司规模那么大，可见\_\_\_\_\_。



● 根据会话回答问题：



为什么王秘书认为他们报价不算高？



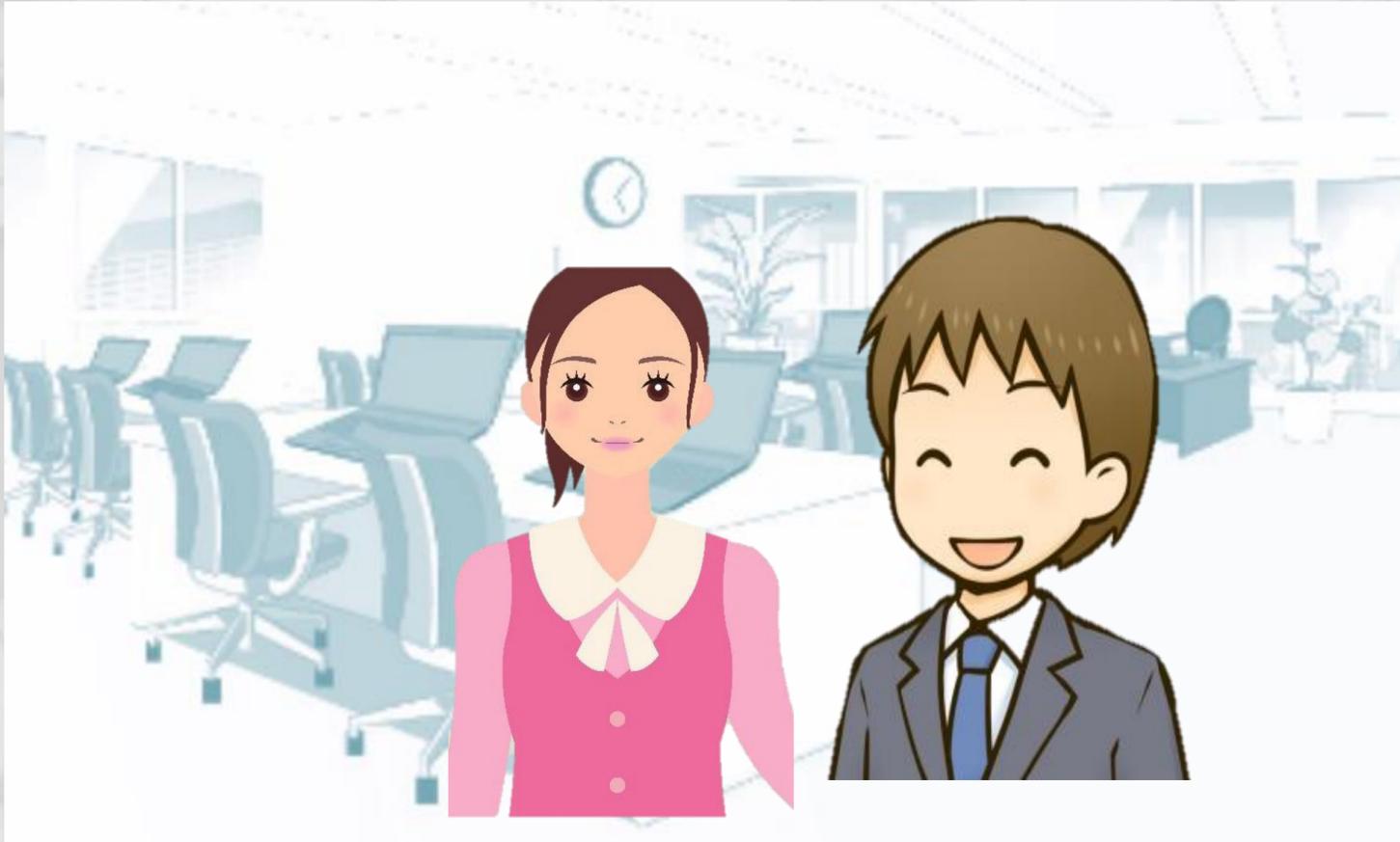
田中提出了什么生产要求？



王秘书在谈判中做了什么让步？为什么？



转述会话 (会話を説明する)



田中和王秘书在  
讨论价格问题.....



重要提示

- ① 在.....里不算高
- ② 质量、设计、做工、生产技术都领先....., 物有所值
- ③ 25000件, 三周内完成
- ④ 降低3%





## 转述原文:

田中和王秘书在讨论价格问题。王秘书认为他们的价格在这个行业不算高，因为他们衣服的质量、设计、做工、生产技术 in 服装行业都领先其他加工厂，物有所值。田中告诉王秘书他们打算订购25000件衣服，在三周内完成。所以王秘书决定价格降低3%，但田中还是觉得有点儿贵。





### ① 话题讨论:

你认为除了产品质量还有什么问题会影响到谈判时的报价？请简单地说一说。

今天我们了解了谈判的表达，请用学过的知识与老师讨论。

### ② 预习：下节课的导入话题。

根据田中和王秘书的谈判，你觉得他们合作成功了吗？为什么？

下次再见吧！

