

# L5-unit 5

## 签合同

契約を結ぶ

### 第 19 课

# 成交

成約します

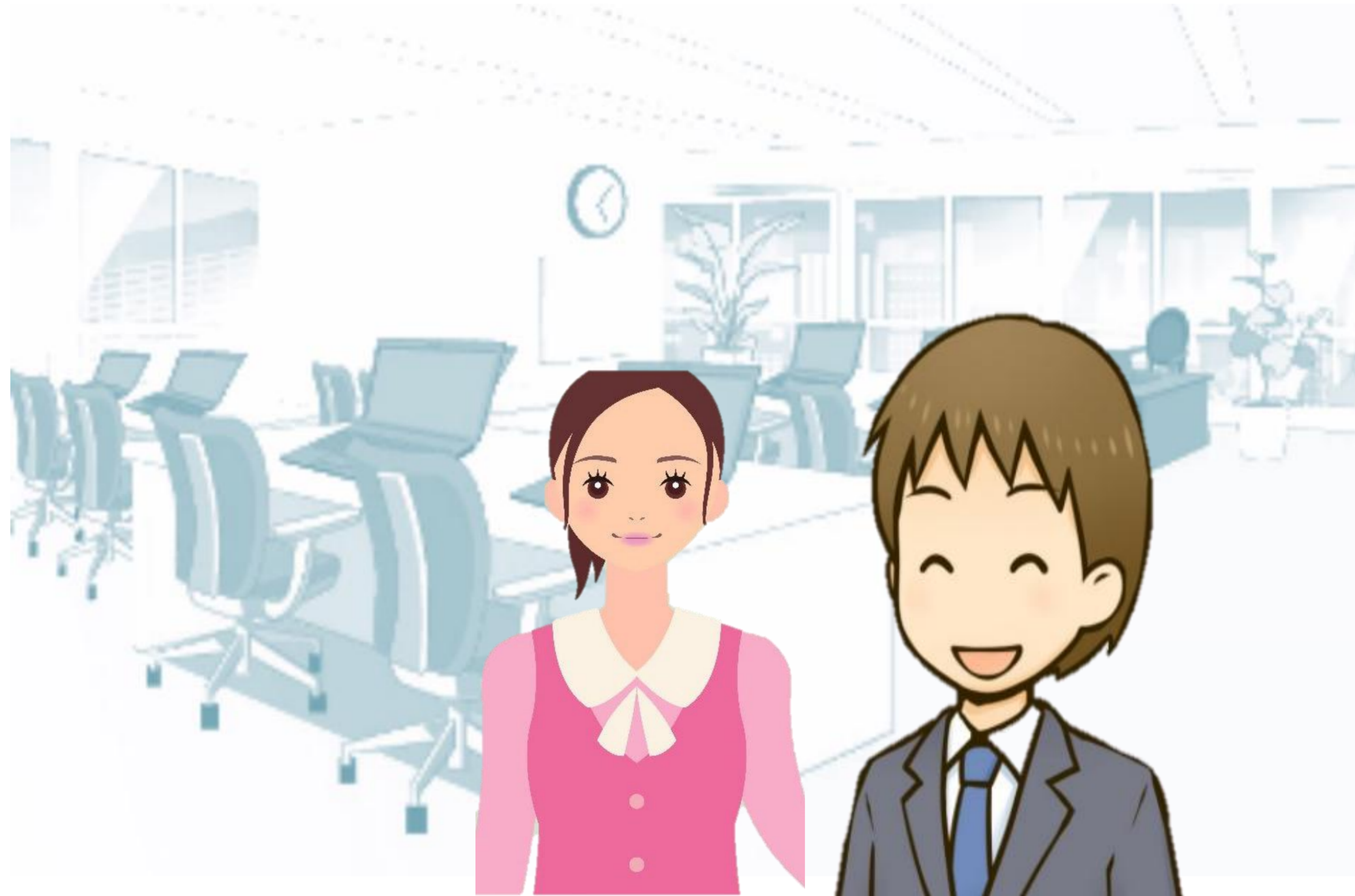


Online Chinese School



会话背景:

关于上次谈判  
的一些细节问题。



根据上次学习的会话，你觉得他们谈判成功了吗？  
为什么？



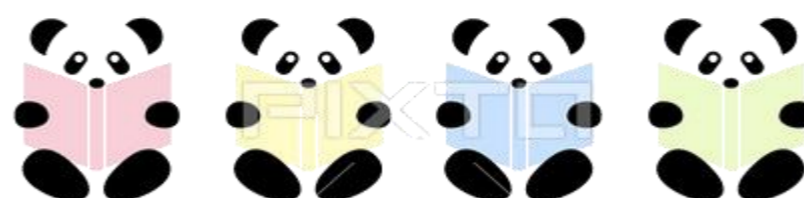
能够独自简述一次谈判的过程



	生词	拼音	意思	词性
1	各项	gè xiàng	各項目	形容词
2	达到	dá dào	達成する	动词
3	长期	zhǎng qī	長期	形容词
4	解释	jiě shì	解釈する 説明する	动词
5	优势	yōu shì	優勢	名词
6	成交	chéng jiāo	成約する	动词
7	交货	jiāo huò	納品する	动词



谈判时，田中表示作为初次合作，先做这个25000件的订单。如果**各项**生产能**达到**他们的要求，会在半年内再次与华云服装厂合作。最后卖方考虑到双方有**长期**合作的意向就以老客户的价格给他们报了价。但同时，卖方也**解释**了由于目前**成本**上涨了，而且他们的产品也确实有很大的**优势**，所以他们的报价在这个行业**并不**算高。最后，双方都做了让步，以每件6美元的价格**成交**，但**前提**是华云服装厂要在一个月**内交货**。



## 重要句式

① “达到……” 「……(要求・標準)に達する」

- a. 如果各项生产能**达到**他们的要求，会在半年内再次与华云服装厂合作。
- b. 这件产品质量没有**达到**国际标准。
- c. 客户对这件产品非常不满意，因为\_\_\_\_\_。

② “并不（没）……” 「……ないことを強調する」

- a. 他们的报价在这个行业**并不**算高。
- b. 虽然换了一个设计师但是**并没有**达到客户的要求。
- c. 那个男人看起来很自信其实\_\_\_\_\_。



● **根据会话回答问题：**

最后为什么卖方降低了价格？

卖方在降低价格时主要考虑了什么？

最后成交的前提是什么？



● 本文を会話文に作ってみましょう

买方  
田中先生

卖方  
华云服装厂王秘书







**① 话题讨论:**

在考虑降低价格时，除了要考虑生产成本还要考虑什么？请简单地说一说。

**② 预习:** 下节课的导入话题。

你知道哪几种在贸易中的支付方式？请简单说一说。

下次再见吧!

