

商务汉语

8. 询价与报价

你可以学到:

- ✓ 如何进行产品订购;
- ✓ 如何进行价格谈判;
- ✓ 如何写询价函。

一 订购与报价

听 说 读 写

- 我们对贵公司新研发的节能洗衣机很感兴趣，想了解一下价格情况。
- 我们打算订购 800 台节能冰箱，贵公司的报价是多少？
- 可以介绍一下贵公司的折叠自行车的价格吗？

现在这款冰箱在市场上非常畅销，我们的报价是每台 800 美元。

1

请根据下面的报价单练习订购与报价。

型号	价格
吐司机	20 美元
折叠自行车	180 美元
剃须刀	200 美元
全自动洗衣机	600 美元



二 讨价还价

听 说 读 写

- 贵公司的报价实在太高了，我们不能接受，能不能打个折扣？
- 贵公司的报价和其他公司相比有点高，是否能优惠 5%？
- 如果我们大量订购有折扣吗？

- 考虑到我们双方以后的合作，我们可以考虑优惠 3%。
- 如果订购数量比较大，我们可以给您打 9.5 折。
- 考虑到贵公司是我们的老客户，我们决定优惠 5%。

进一步还价

- 谢谢您做出了让步，但 3%少了一点，如果我们增加订购量，能不能再多打点折扣？
- 虽然贵公司作出了让步，但离我们期望的价格还有一定的差距，能不能再便宜点？
- 如果贵公司不能再作出让步，那很遗憾，我们只能谈到这里了。

- 如果订购 1000 台以上，可以优惠 5%。
- 这已经是我们的最低价了，不能再降了。
- 我们最多降价 5%，实在无法再让步了。

2



三 价格谈判

听 说 读 写

尊敬的李经理：

您好！贵公司寄来的报价单已经收到了，非常感谢你们这么快就给我们回复。

遗憾的是，贵公司每台节能空调的报价是 600 美元，这个价格和我们的期望值相差甚远，我们很难接受。

现在各大厂商都有很多新产品上市，市场竞争激烈，空调的价格一直在下降，相信贵公司应该也了解这方面的情况。虽然贵公司的产品在质量和设计方面都有一定的优势，但是 500 美元的报价和其他厂商相比实在没有太大的竞争力。

希望贵公司能考虑到市场的情况，降低报价。我们的期望价格是每台 500 美元，不知道贵公司能否接受？希望你们能考虑我方建议重新报价。

期待你们的回复。

此致

敬礼

德国国际贸易公司 史密斯

2014 年 11 月 11 日

3

如果你是李经理，看到这封信后请给史密斯先生打个电话，表示愿意作出让步，每台 550 美元。请根据提示回答以下问题。

1. 解释产品价格高的原因；
2. 重新报价，希望对方也能让步；
3. 希望对方接受。



四 询价函

听 说 读 写

如果你是一家贸易公司的经理，想订购广州五星电器集团新上市的节能电冰箱，请你写一封信了解报价情况，要求包括以下内容：

- ✓ 从何处获知对方商品；
- ✓ 想了解新产品的特点；
- ✓ 订购的数量；
- ✓ 要求对方报价以及产品目录、图片等；
- ✓ 希望对方给予优惠。

建议选用词：

对……感兴趣 能否 可否 盼复 此致 敬礼

