

## 使用指导

### 商务汉语 8. 询价与报价

#### 一 订购与报价

此题口语题主要是让语伴熟悉询价的句式，题中给出了一些句子，可以先让语伴自行阅读，然后和语伴做一下情境模拟，假设你是供货方，语伴是采购方。重点词是“报价”、“报价单”，也可以根据实际情况适当补充询价中有可能用到的词语。

#### 二 讨价还价

讨价还价是一个重要的环节，但在商务场合中尽量避免使用太口语的词，如“太贵了”。语伴会在此学到“报价太高”、“折扣”、“优惠”等词。价格商量从来也不是一步到位的，还需要进一步还价，可以继续让语伴阅读框内的句子。最后和语伴选择一种商品，进行情境模拟，尽量使用新学的表达方式。

#### 三 价格谈判

此题为阅读口语题，阅读量可能比较大，可以让语伴在你的帮助下阅读，或者让其先阅读五分钟，你向他提一些问题检查其是否对内容已理解。任务是让语伴给这封信作一个口头回复，由你来扮演写信人配合完成。

#### 四 询价函

最后一题是写作题，要求其写一封询价函，这种商务信函需要注意用词的规范，可以先让语伴作以下口头表述，然后回家完成，需要提醒其用上“建议选词”和格式问题。