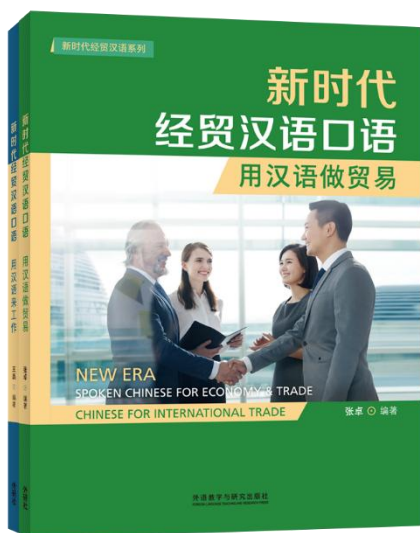


新时代经贸汉语口语

用汉语做贸易



第 4 课

报价单



生词

词语二

认读生词，检查预习情况。

订货数量

确定

贵方

优惠

达到

享受

折扣

折

抢手

交货

尽快

回复

dìng

订

huò

货

shù

数

liàng

量



- 这次我们公司的订货数量很大。
- 对不起，我们现在还无法确定订货数量。

yōu

优

huì

惠



- 如果订货数量大，有优惠吗？
- 你们公司有什么优惠条件？

dá

达

dào

到



- 我们的订货数量已经达到1000台了!
- 产品的零售价格可以达到5000元!

zhé

折

kòu

扣

zhé

折



- 一次性购买5件产品将享受50%折扣。
- 今天商场产品全部打七折!

qiǎng

shǒu

抢

手



- 这款最新的产品非常抢手!
- 我们的产品很抢手，很受市场欢迎。

jiāo

huò

交

货



——你们最快什么时候交货？

——下个月可以交货。

课文

对话二

根据对话内容，回答下面的问题



1. 出口商提出了什么优惠条件?
2. 进口商的订货数量可能是多少?





出口商：丽莎女士，为了能……报价，您能不能……？

进口商：……目前我们公司……，不知道贵方……优惠条件？

出口商：……100台的客户，可以享受5%……；如果……500台以上，将享受10%……。

进口商：一般来说，……100台以上，但是……还需要根据……再确定。

出口商：那……九五折……报价，一会儿我……发给您。

进口商：那……！谢谢……周到。

出口商：您也知道，……主打产品，在市场上……。为了……交货，也请贵公司……尽快……。

进口商：好的，这些……，咱们稍后……。



听一听，写一写



下面是北京爱家电子设备生产公司的报价单，请听录音，并将报价单填写完整。

中国北京爱家电子设备生产公司



报 价 单

地 址：北京市朝阳区智能产业科技园5号

电 话：(+0086) 010-14327639

联 系 人：李晓光

电子邮件：lixiaoguang@aijia.com

日 期：2022年1月4日

有 效 期：7天

产品名称	型号	规格	单位	价格	折扣
智能音箱	S5	88×88×211 (毫米) 白色			

听一听，说一说 2-8

下面是一家服装公司提出的产品优惠条件，请听录音，然后用两种不同的表达方式介绍一下这家公司的优惠条件。

购买数量	1—199件	200—699件	700件及以上
优惠折扣	15%	20%	30%
打几折	打八五折	打八折	打七折



在第1课的“贸易小组实践活动”中，你已经为自己的公司制作好了出口产品目录，现在请你为上面的产品制作一份给中国客户看的报价单，贴在书上。

提示：报价单上必须注明FOB价格和CIF价格，可以参考练习二第2题中的报价单格式。

实践活动

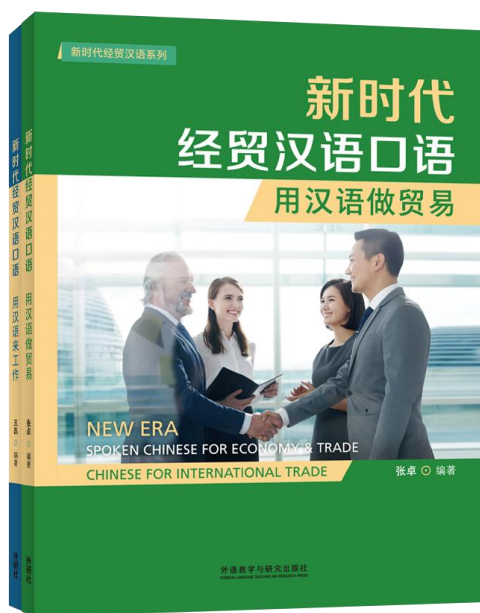
两家第一次接触的进出口公司进行产品询价和报价。要求：

1. 两人一组，一人代表本国的出口公司，一人代表中国的进口公司。
2. 贸易文件：出口公司准备产品目录和报价单。
3. 洽谈内容必须包括：询价、报价和贸易术语（FOB、CIF）。



新时代经贸汉语口语

用汉语做贸易



www.chinlingo.com

