



POCKET BOOK
with
**BUSINESS
PHRASES**



Negotiating



BRITANICA



Useful Phrases

1. Asking for clarification:

Are you suggesting that ...?
If I understand you correctly, ...
So, what you mean is that...

2. Expressing possibilities/ probabilities:

There is a possibility that
In all probability
It is to be expected

3. Expressing impossibilities/ improbabilities:

It is doubtful if ...
It is hardly likely that +sub+verb / to
+verb
It is out of the question.

4. Expressing agreement:

That is also our point of view/ goal.
We also have some concerns about ...

5. Expressions for disagreement:

Polite:
I would prefer...

That is not how we see it.
I am afraid we couldn't really
agree to/ with that.

Less polite:

I don't see the point.
Our experts say that...

6. Phrases to calm a situation:

How about if we...?
Couldn't we just ...?
What about if you...?
That sounds/ seems reasonable.

7. Putting forward proposals:

Could the problem be
solved by...
Can I / you offer
any alternatives?
One option could be (to) ...
What I propose is...

8. Discussing the price:

The price must fit our guideline.
(customer)

The price must (at least) cover all our expenses. (provider)

9. Moving negotiations along:

We also have some concerns about that.

We hope that we will be able to find a solution.

We believe that we can come to an agreement.

10. Summarizing:

So let's summarize what we have agreed.

I/ We think / believe we all agree here that...

11. Discussing follow-up steps:

Shall we put this into a written proposal?

I think we will need a detailed summary of this.

Let's draft a contract based on these points.

12. Expressing deadline:

We should come to a decision within / by...

The closing date for ... is...
I/We would be grateful if we could hear from you by...(deadline)

13. Accepting an offer:

I believe we'll go for that.

I think we'll take you up on this.

14. Rejecting an offer:

I'm afraid I can't agree.

Sorry, I'm not able to go ahead / along with this.

15. Closing discussion:

Thank you for coming. (*host*)

Thank you for having us. (*guest*)

Thank you for a fruitful discussion/ productive meeting.

TIPS

- **Tip 1: Приоритизирайте**

Преди преговори задължително приоритизирайте аспектите, свързани с предмета на разговор.

В английския език това е известно с абривиатурата

HIT:

H (have to have) – не подлежат на промяна – 1-2 неща, на които държите;

I (intend) – отнася се до по-маловажни – 2-5 съществени точки, по които бихте проявили гъвкавост;

T (tradable) – примамливи предложения, отправени от вас, с идеята по-късно да ги „изтъргувате“ в полза на вашата компания.

- **Tip 2: Вашите цели трябва да са SMART:**

S (specific) - конкретни;

M (measurable) - измерими;

A (achievable) - постижими;

R (relevant) - еднакво значими и за двете страни;

T (timed) - с краен срок.

- **Тip 3: Ако предоставяте услуги или стоки, наблегнете на положителни изрази.**

Пример: Ако клиент изисква от Вас нещо, което не можете да подсигурите, не давайте отрицателен отговор, а бъдете позитивни и му предложете алтернатива.

- **Тip 4: При липса на компромис можете:**

- 1) да дадете или поискате алтернативно предложение;
- 2) да обобщите точките за съгласие с цел сближаване на позициите.

- **Тip 5: Винаги проучвайте опонента си:**

- какво е важно за него;
- с какво време разполага компанията му и т.н.;

- **Тip 6: Овладейте езика на тялото - понякога неволен жест може да придаде негативен оттенък на думите ви.**

Пример: Неволното докосване на лицето може да бъде изтълкуване като признак за нервност или неискреност.





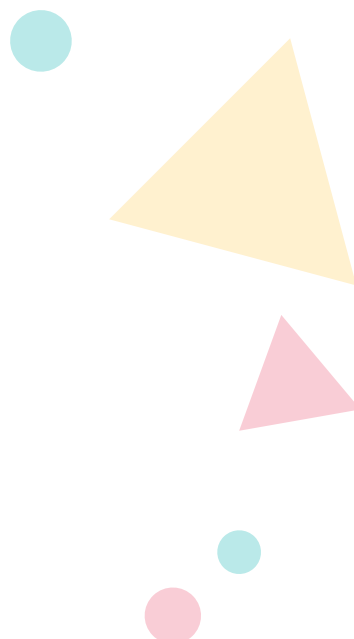
Negotiating

А с курсовете по английски език в BRITANICA Вашите служители могат да развият и усъвършенстват уменията си за преговори, благодарение на практическата насоченост на всеки от часовете и възможността за поставяне на курсистите в реални ситуации. За да изберем най-подходящата за Вашите служители програма, свържете се с нас на контактите по-долу.



Стела Русинова
Мениджър Корпоративни клиенти

София 1000
ул. 6-и септември № 7, ет. 1
corporate@britanica-edu.org
+359 2 466 66 94
+359 8 9999 5281





POCKET BOOK
with
**BUSINESS
PHRASES**



BRITANICA