

ユニット 2

協商代理

第1章

第2章

第3章

第4章

第5章

第6章

第7章

第8章

第9章

第10章

第11章

第12章

第13章

第14章

☺ 经典口语排行榜

せんぶうき だいいりけん 貴社と相談したいのですが。 我想同贵方商谈你们电风扇的代理问题。

きしゃ わがくに だいいりがいしゃ 貴社はわが国で代理会社があるかどうか、 我想知道贵公司在我国是否有代理。
し 知りたいのですが。

とうしゃ よろこ きしゃ きこく どくせんだいいりがい 当社は喜んで貴社を貴国での独占代理会 我们很乐意指定你们成为我方
しゃ してい 社を指定します。 产品在贵国的独家代理。

きしゃ しゃ どくせんはんばいがいしゃ してい 貴社がわが社を独占販売会社に指定する 对贵方建议由我方担任独家经
こと たい きょうみ 銷商一事,我们颇感兴趣。
に対して、すごく興味があります。

もし、きしゃ だいいりけん あた 如果贵方给予我们代理权,我们
ば、わがしゃ ぜんりょく かたむ きしゃ りえき を 将不遗余力为贵方争取利益。
保障します。

もうごぞんじなことだと思いますが、めざ 想必你已知道,我想和你方商谈
し どのけい だいいり はな 闹钟的代理事宜。
時計の代理について、お話ししたいので
すが。

わがしゃ きしゃ さんねんかん せんぶうき せんばい どく 我们想同你方签订一项为期3
せんばい きょうぎ ていけつ 年专营电扇的独家代理协议。
占代理の協議を締結したいのですが。

きほんてき しゃ う 通常我们取得的佣金是每笔成
基本的には、わが社のコミッションは売り 交额的10%になります。
上げ額の10%になります。

☺ 重点句型要牢记

- 1 …の代理権について、貴社と相談したいのですが。
我想同贵方商谈……的代理问题。

◎ 扇風機せんぷうきの代理権だいいりけんについて、貴社きしゃと相談そうだんしたいのですが。
我想同贵方商谈你们电风扇的代理问题。

◎ ノートパソコンだいいりけんの代理権だいいりけんについて、貴社きしゃと相談そうだんしたいのですが。
我想同贵方商谈你们笔记本电脑的代理问题。

外教教你这样说

A: 精密機械せいみつきかいの代理権だいいりけんについて、貴社きしゃと相談そうだんしたいのですが。 甲: 我想同贵方商谈你们精密设备的代理问题。

B: はい、喜びます。 乙: 好, 欢迎。

2 貴社は…で代理会社があるかどうか、知りたいのですが。
我想知道贵公司在……是否有代理。

◎ 貴社きしゃはこの地域ちいきで代理会社だいいりがいしゃがあるかどうか、知りたいのですが。
我想知道贵公司在该地区是否有代理。

外教教你这样说

A: 貴社はわが国で代理会社があるかどうか、知りたいのですが。 甲: 我想知道贵公司在我国是否有代理。

B: ええ。 わが社は貴国でたくさんの代理会社があります。 乙: 当然有了。我们在贵国有很多代理公司。

3 当社は喜んで貴社を貴国での独占の代理会社に指定します。
我们很乐意指定你们成为我方产品在贵国的独家代理。

外教教你这样说

A: わが社は喜んで貴社を貴国での独占の代理会社に指定します。 甲: 我们很乐意指定你们成为我方产品在贵国的独家代理。

B: ええ。 この機会をいただいて、ありがとうございます。 乙: 谢谢给我们这个机会。

4 貴社がわが社を独占販売会社に指定することに対して、すごく興味があります。 对贵方建议由我方担任独家经销商一事, 我们颇感兴趣。

外教教你这样说

A: 貴社がわが社を独占販売会社に指定することに対して、すごく興味があります。 甲: 对贵方建议由我方担任独家经销商一事, 我们颇感兴趣。

B: 喜んで貴社と合作することを期待しています。 乙: 我们很幸运找到贵方合作。

小贴士

这里说到了独家代理权的问题。(独家),可以用例3中的“独占”一词表示。

5 もし、貴社には代理権を与えていただければ… 如果贵方给予我们代理权,我们将……

◎もし、貴社には代理権を与えていただければ、わが社は全力を傾けて貴社の利益を保障します。

如果贵方给予我们代理权,我们将不遗余力为贵方争取利益。

◎もし、貴社には代理権を与えていただければ、もっと力を入れて貴社の商品の販路を広げます。

如果贵方给予我们代理权,我们将会更加努力地推销你方产品。

外教教你这样说

A: もし、貴社には代理権を与えていただければ、売り上げをどんどん引き上げます。
甲: 如果贵方给予我们代理权,我们将增加我们的销售量。

B: この案について、真剣に考えさせていただきます。
乙: 我们会认真考虑这个可能的。

6 もうご存知なことだと思いますが、…の代理について、お話ししたいのですが。想必你已经知道,我想和你方商谈……代理事宜。

◎もうご存知なことだと思いますが、目覚まし時計の代理について、お話ししたいのですが。

想必你已经知道,我想和你方商谈闹钟的代理事宜。

◎もうご存知なことだと思いますが、化粧品品の代理について、お話ししたいのですが。

想必你已经知道,我想和你方商谈化妆品的代理事宜。

外教教你这样说

A: もうご存知なことだと思いますが、ノートパソコンの代理について、お話ししたいのですが。
甲: 想必你已经知道,我想和你方商谈笔记本电脑的代理事宜。

B: ええ。ノートパソコンのほか、わが社は卓上コンピューターも経営しています。
乙: 除了笔记本电脑,我们还有其他的產品,如台式电脑。

第1章

第2章

第3章

第4章

第5章

第6章

第7章

第8章

第9章

第10章

第11章

第12章

第13章

第14章

7 わが社は貴社と…専売の独占代理の協議を締結したいのですが。
 我们想同你方签订一项为期……专营……的独家代理协议。

◎わが社は貴社と三年間の扇風機専売の独占代理の協議を締結したいのですが。

我们想同你方签订一项为期3年专营电扇的独家代理协议。

◎わが社は貴社と五年間のワイン専売の独占代理の協議を締結したいのですが。

我们想同你方签订一项为期5年专营红酒的独家代理协议。

◎わが社は貴社と二年間の服装専売の独占代理の協議を締結したいのですが。

我们想同你方签订一项为期2年专营服装的独家代理协议。

8 基本的には、わが社のコミッションは売り上げ額の…になります。
 通常我们取得的佣金是每笔成交额的……

◎基本的には、わが社のコミッションは売り上げ額の10%になります。
 通常我们取得的佣金是每笔成交额的10%。

◎基本的には、わが社のコミッションは売り上げ額12%になります。
 通常我们取得的佣金是每笔成交额的12%。

○コミッション、佣金。

外教教你这样说

A: 基本的には、わが社のコミッションは売り上げ額の15%になります。 甲: 通常我们取得的佣金是每笔成交额的15%。

B: ちょっと高いと思いませんか。 乙: 你不觉得这有点儿高吗?

 **实力大挑战**

1. 我想同贵方商谈你们电风扇的代理问题。
 扇風機の_____について、貴社と相談したいのですが。
2. 我不知道贵公司在我国是否有代理。
 貴社はわが国で_____、知りたいのですが。
3. 我们很乐意指定你们成为我方产品在贵国的独家代理。
 当社は喜んで貴社を貴国での_____に指定します。
4. 对贵方建议由我方担任独家经销商一事,我们颇感兴趣。
 貴社がわが社を独占会社に_____ことに対して、すごく興味があります。
5. 如果贵方给予我们代理权,我们将不遗余力为贵方争取利益。
 もし、貴社には代理権を与えていただければ、わが社は_____貴社の

利益を保障します。

6. 想必你已经知道,我想和你方商谈闹钟的代理事宜。

もうご存知なことだと思いますが、_____ について、お話ししたいのですが。

7. 我们想同你方签订一项为期3年专营电扇的独家代理协议。

わが社は貴社と_____ 三年間の扇風機専売の独占代理協議を締結したいのですが。

8. 通常我们取得的佣金是每笔成交额的10%。

基本的には、_____ わが社のは売り上げ額の10%になります。

第1章

第2章

第3章

第4章

第5章

第6章

第7章

第8章

第9章

第10章

第11章

第12章

第13章

第14章

😊 场景实战演练

情景会話一



Track 9-2

A: おはようございます。李さん。

甲: 早上好,李先生。

B: おはようございます。

乙: 早上好。

A: ノートパソコンの代理について、貴社と相談したいのですが、この地域で代理会社があるかどうか、知りたいのですが。

甲: 我想同贵方商谈你们笔记本电脑的代理问题。我不知道贵公司在该地区是否有代理。

B: いまだに、ありません。

乙: 目前还没有。

A: もし、貴社には代理権を与えていただければ、わが社は力を傾けて利益を保障します。

甲: 如果贵方给予我们代理权,我们将不遗余力为贵方争取利益。

B: ええ、計画を教えてくださいませんか。

乙: 好的,说说你的计划。

A: まず、商品のブランドを作ります。そして、特色のある販売計画を立てます。

甲: 首先,我们想建立产品的品牌。其次,推出特色销售计划。

B: ええ。真剣に考えさせていただきます。またそちらから返事しますから。

乙: 很好。我们会慎重考虑然后给你答复。



A: おはようございます。李明です。

甲: 早上好。我是李明。

B: もうご存知なことだと思いますが、ノートパソコンの代理権について、貴社と相談したいのですが。

乙: 想必你已知道,我想和你方商谈笔记本电脑的代理事宜。

A: ええ。喜びます。

甲: 是的,很高兴能和您有本次会谈。

B: 貴社がわが社を独占会社に指定することに対して、すごく興味があります。

乙: 对贵方建议由我方担任独家经销商一事,我们颇感兴趣。

A: 本社は喜んで貴社を貴国での独占代理会社を指定します。

甲: 我们很乐意指定你们成为我方产品在贵国的独家代理。

B: ありがとうございます。わが社は貴社と五年間の専売の独占代理の協議を締結したいのですが。

乙: 多谢。我们想同你方签订一项为期五年的独家代理协议。

A: コミッションはどうなりますか。

甲: 佣金怎么算?

B: 基本的には、わが社のコミッションは売り上げ額の12%になります。

乙: 通常我们取得的佣金是每笔成交额的10%。

A: ちょっぴり高いと思いませんか?

甲: 不会有点儿高吗?

B: これは慣例ですが、また商談できます。

乙: 这是惯例。不过我们可以再商量一下。

😊 解答

- | | |
|-----------|----------------|
| 1. 代理権 | 2. 代理会社があるかどうか |
| 3. 独占代理会社 | 4. 指定する |
| 5. 全力を傾けて | 6. 目覚まし時計の代理 |
| 7. 協議を締結 | 8. コミッション |