



## 11차시 상대방의 기대사항 묻기 가볍게 권유하기 적극적 태도 보이기

### TOPIC 1: 상대방의 기대사항 묻기

What do you expect from this project?

이번 프로젝트에서 귀사가 바라는 것은 무엇입니까?

#### ■ 기본 해설

상대방에게 무엇을 원하는지 구체적으로 묻는 표현이다. What's your expectation from ~ ?, What do you want to get from ~ ?, What do you want to attain from ~ ?, What's your aim in ~ ?, What's your objective in ~ ?, What do you want from ~ ?, What do you aim to accomplish in ~ ? 등의 다양한 표현이 가능하다.

#### ■ 실전 연습

What do you expect from our cooperation?

저희와의 협력에서 귀사가 바라는 것은 무엇입니까?

What do you expect from the creation of a new CI design?

새로운 CI 디자인 제작에서 귀사가 바라는 것은 무엇입니까?

What do you expect from this negotiation?

이번 협상에서 귀사가 바라는 것은 무엇입니까?

#### ■ 어휘 및 표현

attain 성취하다, 이루다

cooperation 협력, 협동

negotiation 협상



## 11차시 상대방의 기대사항 묻기 가볍게 권유하기 적극적 태도 보이기

### TOPIC 2: 가볍게 권유하기

Why don't you show us a draft of the contract?

저희에게 계약서 초안을 좀 보여주시겠어요?

#### ■ 기본 해설

상대방에게 가벼운 권유를 할 때 많이 쓰는 표현이다. 여기서의 **Why don't you ~ ?**는 **Will you ~**의 의미이다. 같은 의미이지만 **How about** 을 쓰면 뒤에 동명사가 와야 한다. 유사한 의미로 뭔가를 부탁할 때에는 **Please ~**, **Would you like to ~ ?**, **May I ask you to ~ ?** 등이 있다.

#### ■ 실전 연습

Why don't you tell us your marketing plan?

귀사의 마케팅 계획을 말씀해 주시겠어요?

Why don't you inform us what we should do for you?

귀사를 위해 우리가 무엇을 해야 할지 좀 알려주시겠어요?

Why don't you postpone the opening of your department store?

귀사의 백화점 개장을 좀 연기해주시겠어요?

#### ■ 어휘 및 표현

draft 초안

inform 알리다

postpone 연기하다



## 11차시 상대방의 기대사항 묻기 가볍게 권유하기 적극적 태도 보이기

### TOPIC 3: 적극적 태도 보이기

**We are prepared to** produce 100 tons of canned tuna per day.

저희는 하루 100 톤의 참치통조림을 생산할 준비가 되어있습니다.

#### ■ 기본 해설

협상 상대방의 신뢰를 얻기 위하여 적극적인 모습을 보여줄 필요가 있을 때 쓰는 표현이다. 그러나 이 표현을 협상 초기에 너무 일찍 사용하면 기선을 제압당할 우려가 있으므로 주의해야 한다. 유사한 의미로는 **We are ready to ~**, **We are getting ready to ~**, **We are all set to ~**, **We are getting everything in readiness to ~** 등이 있다.

#### ■ 실전 연습

**We are prepared to** send you all the samples you demand.

저희는 귀사가 요구하는 모든 샘플을 보내드릴 준비가 되어 있습니다.

**We are prepared to** review all the conditions you suggested to us.

저희는 귀사가 제기한 모든 문제를 검토할 준비가 되어 있습니다.

**We are prepared to** buy your new bicycles if the price is good.

저희는 가격만 좋다면 귀축의 새로 나온 자전거를 구매할 준비가 되어 있습니다.

#### ■ 어휘 및 표현

canned 통조림된

demand 요구

review 재고, 검토



## 11차시 상대방의 기대사항 묻기 가볍게 권유하기 적극적 태도 보이기

영어 협상 완성하기

Let's make a **negotiation** with Key Expressions!!

A: **What do you expect from** our cooperation?

B: We expect a win-win relationship.

A: **Why don't you** tell us your plan to attain that goal?

B: **We are prepared to** make a consortium with your company.

A: 이번 협력에서 귀사가 바라는 것은 무엇입니까?

B: 저희는 윈-윈 관계를 기대합니다

A: 그 목표를 달성하기 위한 귀사의 계획을 말씀해 주시겠어요?

B: 저희는 귀사와 컨소시엄 할 준비가 되어 있습니다.

### ■ 어휘 및 표현

in charge of ~을 맡고 있는

distribution 유통, 분배

be delighted to + 동사원형 ~해서 기쁘다

in front of ~의 앞에