

05차시 확실성 요구하기 완곡하게 의사 전달하기 완곡하게 거절하기

TOPIC 1: 항의하기

Does it make sense that you will give us only a 2% discount?

할인이 2% 밖에 안된다는 것이 말이 됩니까?

■ 기본 해설

상대방의 터무니없는 요구나 발언에 대하여 항의하는 표현이다. 유사한 표현으로는 Is it rational that ~?, Do you think it is fair that ~?, Do you think it is proper that ~?, Do you think it is suitable that ~?등이 있다. 또한 평서문으로는 It goes beyond all reason that ~, It will not stand to reason that ~, It is not reasonable that ~ 등의 표현이 가능하다.

■ 실전 연습

Does it make sense that we should hand in a working report to your company?

저희가 귀사에 업무보고서를 제출해야 한다는 것이 말이 됩니까?

Does it make sense that you require us to pay such a large sum?

저희에게 그런 많은 돈을 지불하라고 요구한다는 것이 말이 됩니까?

Does it make sense that you cannot deliver such an important thing on time?

그렇게 중요한 물건을 제시간에 배송 할 수 없다는 것이 말이 됩니까?



05차시 확실성 요구하기 완곡하게 의사 전달하기 완곡하게 거절하기

■ 어휘 및 표현

rational 이성적인, 합리적인 proper 적절한 suitable 적절한

hand 건내다

on time 제시간에

TOPIC 2: 실망감 나타내기

We are disappointed with the conditions that your company suggested to us.

귀사가 저희 회사에 제시한 조건에 실망했습니다.

■ 기본 해설

상대방의 의견이나 제안에 대한 실망을 직접적으로 나타내는 표현이다. 같은 의미의 표현으로는 We are upset with ~, We are frustrated with ~, We are discouraged by ~ 등이 있다.

■ 실전 연습

We are disappointed with the facilities that you showed us.

귀사가 저희에게 선보인 설비에 실망했습니다.

We are disappointed with the quality of samples that you sent us.

귀사가 저희 회사에 보내주신 샘플의 질에 실망했습니다.

We are disappointed with the price that you quoted.

귀사가 저희 회사에 견적한 가격에 실망했습니다.



05차시 확실성 요구하기 완곡하게 의사 전달하기 완곡하게 거절하기

■ 어휘 및 표현

facility 시설 quality 품질 quote 견적하다

[MEMO]



12차시 항의하기 실망감 나타내기

영어 협상 완성하기

Let's make a negotiation with Key Expressions!!

- A: Does it make sense that you want to change the conditions of the contract?
- B: Sorry but we can't help it because of the rise in material costs.
- A: We are disappointed with your irresponsibility.
- A: 계약 조건을 바꾸고 싶다는 게 말이 됩니까?
- B: 죄송하지만 자재 가격이 상승했기 때문에 어쩔 수가 없습니다.
- A: 우리는 귀사의 무책임함에 실망했습니다.

■ 어휘 및 표현

contract 계약 material 재료, 자재 irresponsibility 무책임