



شما در حال مطالعه نسخه آفلاین یکی از مقالات «زبان مستر» هستید. لطفاً توجه داشته باشید که در این نسخه، برخی امکانات تعاملی مانند پخش صوت، ویدیو و تمرین‌های هوش مصنوعی در دسترس نیستند. برای مشاهده نسخه کامل و آنلاین مقاله، همراه با امکانات آموزشی و تجربه کاربری بهتر، [اینجا کلیک کنید](#).

آموزش مذاکره به انگلیسی + مثال و ترجمه

ارسال شده توسط مصطفی ساهری | مقالات زبان انگلیسی | ۱۱۴ بازدید | ۱۴۰۵/۰۱/۲۷

آموزش مذاکره به انگلیسی

Negotiating in English

مثال و ترجمه +



zabanmaster.com



موضوعات این مقاله

۱ مذاکره به انگلیسی چیست و در چه موقعیت‌هایی استفاده می‌شود؟

۲ قبل از شروع مذاکره به انگلیسی، چه چیزهایی باید آماده کنید؟

۳ عبارات ضروری برای شروع مذاکره به انگلیسی

۴ چطور خواسته‌تان را مودبانه اما قاطع مطرح کنید؟

۵ عبارات مهم برای پیشنهاد دادن و پیشنهاد متقابل دادن

۶ چطور در مذاکره به انگلیسی مخالفت کنیم بدون اینکه فضا خراب شود؟

۷ سوال‌هایی که در مذاکره حرفه‌ای به انگلیسی باید بلد باشید

۸ وقتی نیاز دارید وقت بخرید، فکر کنید یا تصمیم را عقب بیندازید

۹ چطور در مذاکره به توافق برسیم و حرفه‌ای جمع بندی کنیم؟

۱۰ نمونه مکالمه واقعی مذاکره به انگلیسی

۱۱ آموزش مذاکره حقوق به انگلیسی

۱۲ تفاوت مذاکره در ایمیل، تماس و جلسه حضوری

۱۳ اصطلاحات و collocationهای مهم در مذاکره به انگلیسی

۱۴ ۳۰ جمله طلایی برای مذاکره به انگلیسی

۱۵ جمع بندی

اگر بخواهیم صادق باشیم، بیشتر مطالب **آموزش زبان انگلیسی** مرتبط با مذاکره به انگلیسی یا فقط یک لیست از چند عبارت آماده هستند، یا بیش از حد روی مذاکره‌ی تجاری رسمی تمرکز می‌کنند. بیشتر منابع روی بخش‌هایی مثل agreeing, disagreeing, making offers, bargaining و گاهی salary negotiation تمرکز دارند، اما معمولاً چیزهایی مثل آماده‌سازی قبل از مذاکره، وقت خریدن، نرم‌کردن لحن، سوال پرسیدن حرفه‌ای، جمع‌بندی توافق، تفاوت مذاکره در ایمیل و جلسه، و مکالمه‌های طبیعی و واقعی را کامل پوشش نمی‌دهند.

مذاکره به انگلیسی چیست و در چه موقعیت‌هایی استفاده می‌شود؟

Negotiation یعنی «مذاکره». یعنی گفت‌وگویی که در آن دو طرف می‌خواهند به یک نتیجه یا توافق برسند.

مثلاً شما ممکن است در این موقعیت‌ها مذاکره کنید:

- salary negotiation — «مذاکره حقوق»
- price negotiation — «مذاکره درباره قیمت»
- contract negotiation — «مذاکره درباره قرارداد»
- project negotiation — «مذاکره درباره پروژه»
- deadline negotiation — «مذاکره درباره ضرب‌الاجل / زمان تحویل»

بد نیست ابتدا تفاوت کلمات زیر را متوجه شوید:

negotiation

مذاکره – گفت‌وگویی برای رسیدن به توافق

discussion

بحث / گفت‌وگو – گفت‌وگوی عمومی که لزوماً هدفش توافق نیست

argument

جر و بحث / مشاجره - وقتی فضا تنش دار یا تقابلی می شود

bargain

چانه زدن - بیشتر برای قیمت و خرید و فروش

persuasion

متقاعدسازی - تلاش برای قانع کردن طرف مقابل

به مثال زیر توجه کنید:

We're not **arguing**. We're just trying to find a solution that works for both sides.

ما جر و بحث نمی کنیم. فقط داریم تلاش می کنیم راه حلی پیدا کنیم که برای هر دو طرف جواب بدهد.

بیشتر بخوانید: مصاحبه کاری به انگلیسی

قبل از شروع مذاکره به انگلیسی، چه چیزهایی باید آماده کنید؟

بیشتر زبان آموزها فکر می کنند مشکل اصلی شان ندانستن جمله است. اما در عمل، مشکل اصلی معمولا این است که نمی دانند دقیقا چه می خواهند بگویند. قبل از مذاکره، این ۴ چیز را روشن کنید:

(۱) هدف اصلی تان

مثلا:

My ideal outcome is a higher base salary.

نتیجه‌ی ایده‌آل من حقوق پایه‌ی بالاتر است.

۲) حداقل قابل قبول

یعنی کمترین چیزی که هنوز برایتان قابل قبول است.

The minimum I can accept is a shorter deadline extension.

حداقل چیزی که می‌توانم بپذیرم، یک تمدید کوتاه‌تر برای زمان تحویل است.

۳) چیزی که می‌توانید در عوض بدهید

به عنوان مثال:

If needed, I can be flexible on the start date.

اگر لازم باشد، می‌توانم درباره تاریخ شروع انعطاف‌پذیر باشم.

۴) چیزی که اصلاً نمی‌پذیرید

مثلاً:

I wouldn't be able to agree to unpaid extra work.

نمی‌توانم با کار اضافه‌ی بدون دستمزد موافقت کنم.

ساختار یک مذاکره واقعی به انگلیسی از اول تا آخر

تقریباً بیشتر مذاکرات این مسیر را طی می‌کنند:

(۱) شروع مذاکره

(۲) مطرح کردن خواسته یا پیشنهاد

(۳) پرسیدن سؤال برای روشن شدن شرایط

(۴) پاسخ دادن و چانه‌زنی

(۵) نزدیک شدن به توافق

(۶) جمع‌بندی نهایی

اگر این ساختار را بلد باشید، حتی با تعداد محدودی جمله هم می‌توانید مذاکره را جلو ببرید.

بیشتر بخوانید: [مکالمه انگلیسی در بانک](#)

عبارات ضروری برای شروع مذاکره به انگلیسی

شروع خوب خیلی مهم است، چون لحن کل مذاکره را تعیین می‌کند.

شروع رسمی

Thanks for taking the time to meet with me today.

ممنون که امروز برای دیدار با من وقت گذاشتید.

I'd like to discuss the terms and see if we can reach an agreement.

می‌خواهم درباره شرایط صحبت کنیم و ببینیم آیا می‌توانیم به توافق برسیم یا نه.

I appreciate the offer, and I'd like to go over a few points.

از پیشنهاد شما ممنونم و دوست دارم چند مورد را با هم مرور کنیم.

شروع نیمه رسمی و طبیعی

Thanks for sending this over. I just wanted to talk through a couple of details.

ممنون که این را فرستادید. فقط می خواستم درباره چند جزئیات صحبت کنیم.

I think we're close. We just need to iron out a few things.

فکر می کنم نزدیک توافق هستیم. فقط باید چند مورد را نهایی و مرتب کنیم.

Let's see if we can find something that works for both of us.

ببینیم آیا می توانیم چیزی پیدا کنیم که برای هر دوی ما مناسب باشد.

بیشتر بخوانید: اصطلاحات سیاسی به انگلیسی

چطور خواسته تان را مودبانه اما قاطع مطرح کنید؟

یکی از مهم ترین مهارت ها در مذاکره، softening language (نرم کردن گفته ها و زیادی رک نبودن) است.

مستقیم ولی زیادی خشک

I want a higher salary.

من حقوق بالاتری می خواهم.

این جمله از نظر گرامری درست است، اما لحنش کمی خشک و تند است.

طبیعی تر و حرفه ای تر

I was hoping we could discuss the salary package.

امیدوار بودم بتوانیم درباره پکیج حقوق صحبت کنیم.

I'd like to revisit the compensation package.

دوست دارم دوباره پکیج جبران خدمات / حقوق و مزایا را بررسی کنیم.

I was wondering if there's any flexibility in the budget.

می خواستم بدانم آیا در بودجه کمی انعطاف وجود دارد یا نه.

عبارت های نرم کننده ی مهم

I was hoping ...

امیدوار بودم که ...

I was wondering if ...

می خواستم بدانم آیا ...

Would it be possible to ...?

آیا امکانش هست که...؟

I'd like to ...

دوست دارم که ... / مایلم که ...

Is there any room to ...?

آیا جا / امکانش هست که...؟

مثال:

Would it be possible to revisit the timeline?

آیا امکان دارد دوباره زمان بندی را بررسی کنیم؟

Is there any room to adjust the rate?

آیا جایی برای تغییر نرخ / مبلغ وجود دارد؟

عبارات مهم برای پیشنهاد دادن و پیشنهاد متقابل دادن

پیشنهاد اولیه

We can offer you a 10% discount for a larger order.

ما می‌توانیم برای سفارش بزرگ‌تر، ۱۰ درصد تخفیف به شما بدهیم.

Our initial offer is based on the current scope of work.

پیشنهاد اولیه‌ی ما بر اساس محدوده (مقیاس) فعلی کار تنظیم شده است.

پیشنهاد متقابل

That sounds reasonable, but I'd like to suggest an alternative.

این منطقی به نظر می‌رسد، اما دوست داریم یک گزینه‌ی جایگزین پیشنهاد کنیم.

Would you consider a slightly lower fee with a longer contract?

آیا حاضر هستید یک مبلغ کمی کمتر را در ازای قرارداد بلندتر در نظر بگیرید؟

If you can increase the budget, I can include the additional revisions.

اگر بتوانید بودجه را افزایش دهید، من می‌توانم اصلاحات اضافه را هم لحاظ کنم.

ساختار خیلی مهم در مذاکره

If you ..., we can ...

اگر شما ...، ما می‌توانیم ...

این یکی از طبیعی‌ترین ساختارها برای امتیاز دادن و گرفتن است.

If you can confirm by Friday, we can start next week.

اگر تا جمعه تایید کنید، ما می‌توانیم هفته بعد شروع کنیم.

If you're open to a yearly plan, we can offer better pricing.

اگر با یک برنامه سالانه موافق باشید، می‌توانیم قیمت بهتری ارائه دهیم.

چطور در مذاکره به انگلیسی مخالفت کنیم بدون اینکه فضا خراب شود؟

مخالفت خوب یعنی طرف مقابل حس نکند شما دارید حمله می‌کنید.

مخالفت مودبانه

I see your point, but I'm not sure that would work on our end.

منظورتان را می‌فهمم، اما مطمئن نیستم این از سمت ما عملی باشد.

I understand where you're coming from, but that would be difficult for us.

متوجه‌ام از چه زاویه‌ای می‌گویید، اما این برای ما دشوار خواهد بود.

That may be a bit hard for us to agree to.

ممکن است موافقت با آن برای ما کمی سخت باشد.

رد کردن پیشنهاد بدون بستن در مذاکره

I don't think we can agree to that as it stands.

فکر نمی‌کنم بتوانیم با این پیشنهاد در همین شکل فعلی موافقت کنیم.

That wouldn't work for us, but we may be able to find another option.

این برای ما قابل اجرا نیست، اما شاید بتوانیم گزینه‌ی دیگری پیدا کنیم.

We're not able to accept that version, though we're open to revising it.

نمی‌توانیم این نسخه را بپذیریم، اما برای بازنگری آن آمادگی داریم.

عبارات کلیدی برای مذاکره روی قیمت، شرایط و زمان

مذاکره درباره قیمت

The price is a bit above our budget.

این قیمت کمی بالاتر از بودجه‌ی ماست.

Is there any flexibility on the price?

آیا در قیمت انعطافی وجود دارد؟

Could you do any better on the price?

می‌توانید در قیمت کمی بهتر راه بیابید؟

We were hoping for something closer to \$۲,۰۰۰.

امیدوار بودیم مبلغی نزدیک تر به ۲۰۰۰ دلار باشد.

مذاکره درباره زمان تحویل

The timeline seems a little too tight for us.

این زمان بندی برای ما کمی بیش از حد فشرده به نظر می رسد.

Would it be possible to push the deadline back by a week?

آیا امکان دارد ضرب الاجل را یک هفته عقب بیندازیم؟

We can meet the deadline, but we'd need to reduce the scope.

می توانیم به ضرب الاجل برسیم، اما باید محدوده کار را کمتر کنیم.

مذاکره درباره شرایط پرداخت

Would you be open to milestone-based payments?

آیا با پرداخت مرحله ای موافق هستید؟

We usually work with a ۵۰% upfront payment.

ما معمولاً با ۵۰ درصد پیش پرداخت کار می کنیم.

Could we split the payment into two parts?

می‌توانیم پرداخت را به دو بخش تقسیم کنیم؟

بیشتر بخوانید: [نظر دادن به انگلیسی](#)

سوال‌هایی که در مذاکره حرفه‌ای به انگلیسی باید بلد باشید

سوال خوب خیلی وقت‌ها از یک جمله‌ی قشنگ مهم‌تر است.

برای روشن شدن ابهام

Just to make sure I understand correctly, are you saying ...?

فقط برای اینکه مطمئن شوم درست متوجه شده‌ام، منظورتان این است که ...؟

Could you clarify what you mean by “priority support”?

می‌توانید روشن کنید منظورتان از “پشتیبانی اولویت‌دار” چیست؟

When you say “flexible timeline,” what does that look like in practice?

وقتی می‌گویید “زمان‌بندی منعطف”، در عمل دقیقاً یعنی چه؟

برای فهم نیاز واقعی طرف مقابل

What's most important for you here: price, speed, or quality?

در اینجا مهم‌ترین چیز برای شما چیست: قیمت، سرعت یا کیفیت؟

What would make this offer work better for you?

چه چیزی باعث می‌شود این پیشنهاد برای شما بهتر جواب بدهد؟

Is your main concern the budget or the delivery date?

نگرانی اصلی شما بودجه است یا تاریخ تحویل؟

برای سنجیدن انعطاف طرف مقابل

How flexible can you be on this point?

در این مورد چقدر می‌توانید انعطاف داشته باشید؟

Is that a firm number, or is there some room to move?

در این مورد چقدر می‌توانید انعطاف داشته باشید؟

وقتی نیاز دارید وقت بخرید، فکر کنید یا تصمیم را عقب بیندازید

این بخش در مذاکره خیلی مهم است، چون لازم نیست همیشه همان لحظه جواب نهایی بدهید.

جمله‌های طبیعی برای وقت خریدن

I'd like a little time to think this over.

دوست دارم کمی زمان داشته باشم تا این را بررسی کنم.

Let me take a closer look and get back to you.

بگذارید دقیق‌تر بررسی کنم و بعد به شما خبر بدهم.

I'm not ready to make a final decision just yet.

هنوز آماده نیستم که همین حالا تصمیم نهایی بگیرم.

Can I sleep on it and get back to you tomorrow?

می‌توانم یک شب به آن فکر کنم و فردا به شما خبر بدهم؟

چطور در مذاکره به توافق برسیم و حرفه‌ای جمع‌بندی کنیم؟

خیلی‌ها خوب مذاکره می‌کنند، اما بد جمع‌بندی می‌کنند. اگر جمع‌بندی روشن نباشد، بعداً سوء تفاهم پیش می‌آید.

اعلام موافقت

That works for me.

برای من مناسب است.

I think we can agree to that.

فکر می‌کنم می‌توانیم با آن موافقت کنیم.

That sounds fair.

منصفانه به نظر می‌رسد.

I think we have a deal.

فکر می‌کنم به توافق رسیدیم.

جمع‌بندی توافق

Just to recap, we've agreed on the revised budget and the new timeline.

فقط برای جمع‌بندی، ما روی بودجه‌ی اصلاح‌شده و زمان‌بندی جدید توافق کرده‌ایم.

So, to confirm, the project will start on May 10 and run for six weeks.

پس برای تایید، پروژه از ۱۰ می شروع می‌شود و شش هفته ادامه دارد.

I'll send over the updated version so we both have everything in writing.

نسخه‌ی به‌روزشده را می‌فرستم تا هر دو طرف همه‌چیز را به‌صورت مکتوب داشته باشیم.

نمونه مکالمه واقعی مذاکره به انگلیسی

مذاکره با مشتری درباره قیمت

Client: Your proposal looks good, but the price is a little higher than we expected.

مشتری: پیشنهاد شما خوب به نظر می‌رسد، اما قیمت کمی بالاتر از چیزی است که انتظار داشتیم.

You: I understand. Would you mind sharing the budget range you had in mind?

شما: متوجه‌ام. ممکن است محدوده بودجه‌ای را که در نظر داشتید با من در میان بگذارید؟

Client: We were hoping to stay closer to \$۳,۰۰۰.

مشتری: امیدوار بودیم مبلغ نزدیک‌تری به ۳۰۰۰ دلار باشد.

You: I see. If we reduce the scope slightly, I may be able to bring the price closer to that range.

شما: متوجه شدم. اگر کمی محدوده کار را کمتر کنیم، شاید بتوانم قیمت را به آن بازه نزدیک‌تر کنم.

Client: Which part would you remove?

مشتری: کدام بخش را حذف می‌کنید؟

You: We could keep the core features and move the advanced reporting to phase two.

شما: می‌توانیم قابلیت‌های اصلی را نگه داریم و گزارش‌گیری پیشرفته را به فاز دوم منتقل کنیم.

Client: That could work.

مشتری: این می‌تواند قابل قبول باشد.

You: Great. In that case, I'll revise the proposal and send you the updated version today.

شما: عالی. در این صورت، پیشنهاد را اصلاح می‌کنم و نسخه‌ی به‌روزشده را امروز برایتان می‌فرستم.

مذاکره درباره حقوق

Employer: What are your salary expectations?

کارفرما: انتظار حقوقی شما چقدر است؟

You: I'm very interested in the role, and I'd love to learn more about the full compensation package before discussing exact numbers.

شما: من واقعا به این موقعیت شغلی علاقه مندم و دوست دارم قبل از صحبت درباره اعداد دقیق، بیشتر درباره کل پکیج جبران خدمات (مزایا) بدانم.

Employer: We're offering €۵۲,۰۰۰ a year.

کارفرما: ما سالی ۵۲ هزار یورو پیشنهاد می دهیم.

You: Thank you for the offer. Based on my experience and the scope of the role, I was hoping for something closer to €۵۸,۰۰۰.

شما: ممنون از پیشنهادتان. با توجه به سابقه‌ام و محدوده مسئولیت این نقش، امیدوار بودم مبلغی نزدیک‌تر به ۵۸ هزار یورو باشد.

Employer: That may be difficult for us.

کارفرما: این ممکن است برای ما دشوار باشد.

You: I understand. Is there any flexibility in the base salary, or possibly in other areas such as bonus, remote days, or professional development support?

شما: متوجه‌ام. آیا در حقوق پایه انعطافی وجود دارد، یا شاید در بخش‌های دیگری مثل پاداش، روزهای دورکاری یا حمایت برای توسعه حرفه‌ای؟

Employer: We may have some flexibility there.

کارفرما: ممکن است در آن بخش‌ها کمی انعطاف داشته باشیم.

مذاکره فریلنسری درباره خدمات اضافه

Client: We'd also like you to create social media captions for the campaign.

مشتری: همچنین دوست داریم شما برای کمپین، متن کپشن شبکه‌های اجتماعی را هم آماده کنید.

You: I'd be happy to help with that. Just to clarify, would that be in addition to the original scope?

شما: خوشحال می‌شوم در این مورد هم کمک کنم. فقط برای شفاف شدن، آیا این مورد علاوه بر محدوده اولیه کار است؟

Client: Yes, it would be extra.

مشتری: بله، این بخش اضافه خواهد بود.

You: In that case, I can absolutely include it, but I'd need to revise the fee to reflect the additional work.

شما: در این صورت، حتماً می‌توانم آن را هم اضافه کنم، اما باید مبلغ را متناسب با کار اضافه بازبینی کنم.

Client: That makes sense.

مشتری: منطقی است.

آموزش مذاکره حقوق به انگلیسی

این بخش آن قدر مهم است که جداگانه باید بلدش باشید.

وقتی می‌خواهید عدد دقیق را عقب بیندازید

I'd prefer to learn more about the role before discussing salary in detail.

ترجیح می‌دهم قبل از صحبت جزئی درباره حقوق، بیشتر درباره خود نقش شغلی بدانم.

I'm open to discussing compensation once I have a clearer picture of the responsibilities.

وقتی تصویر روشن‌تری از مسئولیت‌ها داشته باشم، با روی باز درباره جبران خدمات صحبت می‌کنم.

وقتی می‌خواهید عدد بالاتری بخواهید

Based on my background and the value I can bring, I was hoping for a higher figure.

با توجه به سابقه‌ام و ارزشی که می‌توانم ایجاد کنم، امیدوار بودم رقم بالاتری مطرح شود.

Given my experience in this area, I believe a package closer to X would be more in line with the role.

با توجه به تجربه‌ام در این حوزه، فکر می‌کنم پکیجی نزدیک‌تر به X بیشتر با این نقش هم‌خوانی دارد.

وقتی بودجه محدود است

If the base salary is fixed, could we explore other parts of the package?

اگر حقوق پایه ثابت است، آیا می‌توانیم بخش‌های دیگر پکیج را بررسی کنیم؟

Would there be any room to discuss a signing bonus or additional vacation days?

آیا امکانی برای صحبت درباره پاداش شروع به کار یا روزهای مرخصی بیشتر وجود دارد؟

بیشتر بخوانید: آموزش شغل‌ها به انگلیسی

تفاوت مذاکره در ایمیل، تماس و جلسه حضوری

در ایمیل

کمی رسمی‌تر و شفاف‌تر بنویسید.

I'd like to revisit a few points in the proposal.

دوست دارم چند مورد از پیشنهاد را دوباره بررسی کنیم.

Please let me know if there's any flexibility on the proposed terms.

لطفا خبر دهید آیا در شرایط پیشنهادی انعطافی وجود دارد یا نه.

در تماس

باید طبیعی‌تر و تعاملی‌تر باشید.

Just so I'm clear, are you saying the delivery date is fixed?

فقط برای اینکه مطمئن شوم، منظورتان این است که تاریخ تحویل قطعی است؟

Let's see if we can work something out.

ببینیم آیا می‌توانیم به یک راه حل برسیم.

در جلسه حضوری

لحن و زبان بدن هم مهم می‌شود، پس بهتر است از جمله‌های کوتاه و روشن استفاده کنید.

That's a fair point.

نکته‌ی منصفانه / قابل قبولی است.

I'd need a bit more flexibility on that side.

در آن بخش، به کمی انعطاف بیشتر نیاز دارم.

اصطلاحات و collocation های مهم در مذاکره به انگلیسی

reach an agreement

به توافق رسیدن

We're hoping to **reach an agreement** by the end of the week.

امیدواریم تا آخر هفته به توافق برسیم.

make a concession

امتیاز دادن / کوتاه آمدن

We're willing to **make a concession** on the delivery date.

ما حاضریم روی تاریخ تحویل کمی امتیاز بدهیم.

meet halfway

از وسط راه آمدن / حد وسط را گرفتن

If you can increase the order size, we can **meet halfway** on the price.

اگر بتوانید حجم سفارش را بیشتر کنید، ما هم می‌توانیم در قیمت از وسط راه بیاییم.

final offer

پیشنهاد نهایی

This is our **final offer**.

این پیشنهاد نهایی ماست.

mutually beneficial

سودمند برای هر دو طرف

We're looking for a **mutually beneficial** solution.

ما دنبال راه‌حلی هستیم که برای هر دو طرف سودمند باشد.

۳۰ جمله طلایی برای مذاکره به انگلیسی

برای شروع مذاکره به انگلیسی

Thanks for meeting with me.

ممنون که با من جلسه گذاشتید.

I'd like to discuss a few details.

دوست دارم درباره چند تا از جزئیات صحبت کنیم.

I appreciate the offer.

از پیشنهاد شما ممنونم.

برای پیشنهاد دادن

We can offer ...

ما می توانیم ... ارائه دهیم.

Would you consider ...?

آیا ... را در نظر می گیرید؟

If you..., we can...

اگر شما ...، ما می توانیم ...

برای مخالفت مودبانه

I see your point, but...

منظورتان را می فهمم، اما ...

That may be difficult for us.

ممکن است این برای ما دشوار باشد.

I'm not sure that would work on our end.

مطمئن نیستم این از سمت ما عملی باشد.

برای وقت خریدن

Let me think that over.

بگذارید درباره اش فکر کنم.

I'll get back to you tomorrow.

فردا به شما خبر می دهم.

I need a little time to review this.

کمی زمان نیاز دارم تا این را بررسی کنم.

برای جمع بندی

That works for me.

برای من مناسب است.

I think we have a deal.

فکر می‌کنم به توافق رسیدیم.

Just to confirm, we've agreed on ...

فقط برای تایید، ما روی ... توافق کرده ایم.

جمع بندی

برای مذاکره به انگلیسی، لازم نیست صدها جمله حفظ باشید. شما بیشتر از هر چیز به این‌ها نیاز دارید:

- چند ساختار کاربردی و طبیعی
- لحن مودبانه اما قاطع
- توانایی سوال پرسیدن
- مهارت وقت خریدن
- توانایی جمع بندی شفاف

فرمول ساده این است:

Start clearly + ask smart questions + stay polite + make conditional offers + summarize the agreement

شفاف شروع کن + سؤال‌های هوشمندانه بپرس + مؤدب بمان + پیشنهادهای شرطی بده + توافق را جمع‌بندی کن

برای مذاکره به انگلیسی حتما باید خیلی روان صحبت کنیم؟

نه. برای مذاکره، بیشتر از روان حرف زدن، به جمله‌های درست، لحن مؤدبانه و توانایی واضح بیان کردن خواسته‌تان نیاز دارید.

مهم‌ترین جمله برای شروع مذاکره به انگلیسی چیست؟

جمله‌ای مثل **I'd like to discuss a few details**.
«دوست دارم درباره چند جزئیات صحبت کنم.»
یک شروع ساده، مؤدبانه و حرفه‌ای است.

اگر بایک پیشنهاد موافق نباشیم، چطور مودبانه مخالفت کنیم؟

می‌توانید بگویید: **I see your point, but that may be difficult for us.**
«متوجه نظر شما هستم، اما این ممکن است برای ما دشوار باشد.»

در مذاکره به انگلیسی چطور وقت بخریم؟

می‌توانید بگویید: **Let me think that over and get back to you.**
«بگذارید درباره‌اش فکر کنم و بعد به شما خبر بدهم.»

