

Деловые переговоры I

Разговор в парах:

1. Введение - начните разговор с вашим клиентом, поздоровайтесь, напомните ему о его заинтересованности в поставке...
2. Перейдите к сути дела: предложите обсудить вопрос о крупной партии товара (придумайте какого, сколько, по какой цене, какой срок осуществления поставки...)
3. Вашего клиента не устраивает ваше предложение – для него это не очень выгодная сделка (придумайте, что невыгодно: цена, сроки, качество....) и он возражает.
4. Убедите своего клиента в том, что предлагаемая сделка для него выгодная (придумайте разные причины).
5. Клиент просит больше времени для обсуждения сделки со своим руководством и еще раз уточняет ваше предложение.
6. Вас не удовлетворяет требуемая клиентом отсрочка - договоритесь о компромиссе (когда и каким образом клиент сообщит о своем окончательном решении) и попрощайтесь

Перевод

1. Prosíme o oznámení dodací lhůty a podmínek dodání zboží.
2. Prosím o uvedení ceny za balení a značení.
3. Nevyhovuje nám to, že naše společnost musí uhradit veškeré poplatky.
4. Spoléháme na to, že zboží bude dodáno včas.
5. Nemáme zájem o spolupráci s vámi za takových podmínek.
6. Nejsem oprávněn o tomto rozhodovat samostatně.
7. Nemáme výrobní kapacitu pro takovou velkou zakázku.
8. Předpokládám, že tyto podmínky jsou pro vás zcela přijatelné
9. Momentálně nedisponujeme surovinou pro výrobu těchto dílů.
10. Nemám žádné námitky ohledně přepravy zboží.
11. Byl jsem si jist kladnou odpovědí.
12. Tento způsob řešení situace nepřipadá v úvahu.
13. Zde nejsou uvedené všechny položky, které nás zajímají.
14. Trváte na tom, že dodání musí proběhnout předčasně?
15. Vezměte v potaz veškeré připomínky.