




価格の交渉

价格交渉



会话

- ❖ A:你们研究好了我们的报价吗?
- ❖ B: 我们认真地研究了一下, N15型生产设备, 1套10万美元, 实在太贵了。
- ❖ A: 我们认为一点也不贵, 因为它是先进技术的设备。
- ❖ B:但是高技术不等于高价格, 这么贵的价格实在没有竞争力。
- ❖ A: 那么, 我们愿意在这里听听你们的意见。
- ❖ B: 这种价格不但比去年订购的要贵, 而且比别的公司的要贵20%以上。

- ❖ **A:**正如你们所知，去年以来，国内的原材料等的价格上涨，成本也提高了，但是我方的利润却减少了，所以这种价格一点也不贵，是公道的。另外，我们的价格比其他公司贵**20%**以上，简直是开玩笑吧！
- ❖ **B:**前几个月以前，我们向美国订购了一批同样的设备，一套才不到**8**万美元，你们的报价比他们的要贵将近**20%**，这可太没竞争力了。
- ❖ **A:** 的确最近几年，这种设备在国际市场竞争得非常激烈。尽管如此，我们公司的设备在国际市场上的销量一直是很好的。中国不是有句俗语，“不怕不识货，就怕货比货”吗？
- ❖ **B:** 如果按这种价格订购，那就没什么赚头了。我们下午再便宜一些，**8**万**5**千美元怎么样？
- ❖ **A:** 是**8**万**5**千美元吗？我们的最低价格是**10**万美元，不能再让了。

- ❖ **B:**你们所报的价格恐怕是这次谈判的最大障碍，我们无法按你们报的价格继续谈了。
- ❖ **A:** 我们的意思是说，我们不可能按你方的还价谈下去，差价太大了。
- ❖ **B:**这里有1万5千美元的差距，咱们各自让一半怎么样？
- ❖ **A:** 不行，那我们就太吃亏了。
- ❖ **B:** 你们的意思是？
- ❖ **A:** 9万5千美元，这是我们能做的最大的努力了。
- ❖ **B:**绝对不会吧，我们的最高还价只能是9万2千。
- ❖ **A:** 这需要我们共同努力，进一步靠拢吧！

- ❖ **B:**干脆，我们把价格让到一套9万3千美元，这可是最后一次努力了。
- ❖ **A:** 看了只能这样了，我们同意了。这次为了跟贵公司继续保持长期的交易关系，而破例接受**贵方**的还价，希望今后多加关顾！
- ❖ **B:**那就一言为定了，至于今后，我们也仍然希望继续合作下去。