لا تقبل التفاوض الا في حالة اعطاء ( عرض )  
يعني  
انتا بياع  
بكام القميص ده ؟  
ب 100 جنيه  
طب ينفع ب 90 ؟  
لا  
قول لا - قولا واحدا  
-  
لكن - اسمح بالتفاوض فقط في حالة وجود ( عرض )  
يعني ماشي انا كبياع موافق ابيعه ب 90  
انتا بقي كمشتر هتقدّم عرض ايه ؟  
-  
مثلا  
ينفع اخد 2 ب 180  
معقول  
-  
طب ينفع اخد القميص ب 90 التزم اني اغسله في مغسلتكم فقط  
ماشي  
-  
طب ينفع اخد القميص ب 90 ولو اتقطع اخيطه في مصنعكم فقط  
ماشي  
-  
طب ينفع اخد القميص ب 90 واعمل دعاية لاصحابي  
او احط اللوجو بتاعكم علي القميص  
ماشي  
-  
طب ينفع اخد القميص ب 90  
ونعمل عقد اني كل 3 شهور اشتري من عندكم قميص  
ماشي  
-  
طب ينفع اخد القميص ب 90 وادفع كاش  
في حين ان انتوا بتبيعوا كل القمصان بالتقسيط  
ماشي  
-  
طبعا انتا اكبر من اني اقول لك ان كلمة قميص هنا تعني اي سلعة  
سيارة شقة خضار قلم موبايل الخ الخ الخ  
ده عشان الاستظراف يعني  
-  
اما فكرة ان البياع يبقي عاوز يبيع ب 90  
فيقول 100 ويسيبك تنزل ل 90 فدي خيابة  
خيابة خيابة يعني  
-  
بردو الكلام ده لا يشمل فكرة العروض التسويقية  
لاغراض الانتشار في البداية - او تصفية المخزون او او  
-  
انا باتكلم عن الوضع الطبيعي