



#37 Explaining that you can't make a decision on the spot

Client 1:	ファラさん、部長の鈴木にもう少し製品について説明していただけますか。
Student:	はい。わが社の製品の売りは、優れた耐久性でございます。 環境にもやさしいと評価されています。
Client 2:	ちょうど工場を全面リニューアルしていこうと考えてまして。 御社の製品には期待していますよ。
Student:	ありがとうございます。
Client 1:	ファラさん、今日は見積書をお持ちですね。
Student:	はい。こちらが弊社からのご提案です。ご確認ください。
Client 2:	うーん、これだとちょっと...
Client 1:	そうですね...
Client 2:	50台でこの価格ですね。
Student:	はい。
Client 2:	2割ぐらい下げてくれたら、予算的にもありがたいんですが。
Student:	そうですか。
Client 2:	検討の余地はありませんか。
Student:	はい、上司と相談しますので、 <u>この件は、いったん持ち帰らせていただ けますでしょうか。</u>
Client 2:	いいお返事、お待ちしておりますね。