



#16 Handling difficult negotiations over the phone

Client:

はい、EJ^{しょうじ}商事です。

Student:

大変お世話になっております。

Student:

K & L^{しゃ りゅう}社の劉と申しますが、和田^{わだ きま}様はいらっしゃいますでしょうか。

Client:

ああ、劉^{りゅう}さん。和田^{わだ}です。

Student:

和田^{わだ}さんですか。あの、実は一つお願いがあるんですが。

Client:

はい、何^{なん}でしょうか。

Student:

先日発注^{せんじつはつちゅう}した材料^{ざいりょう}の件^{けん}なんですが、納期^{のうき}を早めていただけないでしょうか。

Client:

納期^{のうき}は来月^{らいげつ}の15日でしたよね。

Student:

はい。それを、今月末^{こんげつまつ}にしていただけませんか。

Client:

今月末^{こんげつまつ}ですか。それはちょっと...。

Student:

実は急^{じつ}な発注^{きゅう はつちゅう}があって、材料^{ざいりょう}が足りなくなりそうなんです。

Client:

そうですか...。難^{むずか}しいと思うんですよ。

Student:

そこを何^{なん}とか、ご検討^{けんとう}いただけませんか。

Client:

じゃあ、社内^{しゃない}で一度^{いちど}相談^{そうだん}してみます。

Student:

ありがとうございます。ご連絡^{れんらく}お待ちしております。