

<p>"In the meeting"</p> <p>"Discussing price"</p> <p>"So, John what did you want to talk about?"</p> <p>"Well, it's about the new prices that you charge"</p> <p>"What about my prices? "</p> <p>"...Is there a problem? "</p> <p>"Well, yes. Your offers are far too high"</p> <p>"No, they are not"</p> <p>"...Lisa, Can you show Mr. Smith the competitor analysis that we did?"</p> <p>"Here it is Mr. Smith"</p> <p>"Oh, I see that our prices are higher than these brands that you've researched"</p> <p>"You understand me now? "</p> <p>"Yes, I do understand but I can explain"</p> <p>"Well, I'm willing to listen "</p> <p>"Giving explanation"</p> <p>"There are 3 reasons why we cost more than our competitors "</p> <p>"...OK. Firstly, we use plastic and not paper to make our product"</p> <p>"So ? "</p> <p>"Plastic is more stronger and more durable"</p> <p>"Oh, I see"</p> <p>"Secondly, we have 24 hour service hot lines, should there be any problem"</p> <p>"Yes, I've used this before"</p> <p>"...Were they helpful? "</p> <p>"Yes, I suppose they worked"</p>	<p>"Trong cuộc họp";</p> <p>"Bàn về giá cả";</p> <p>"VẬY John, anh muốn nói điều gì?";</p> <p>"Ừm, về giá bán mới của các anh";</p> <p>"Có việc gì với giá cả của chúng tôi?";</p> <p>"Có vấn đề gì?";</p> <p>"Ừm, giá các anh đưa ra cao quá";</p> <p>"Không hề cao đâu";</p> <p>"Lisa, cô hãy đưa ngài Smith xem qua bản phân tích của các đối thủ cạnh tranh mà chúng ta đã làm đi";</p> <p>"Đây thưa ngài Smith";</p> <p>"Ồ, tôi thấy rằng giá của chúng tôi cao hơn những thương hiệu này mà anh đã nghiên cứu";</p> <p>"Giờ anh hiểu ý tôi rồi chứ?";</p> <p>"Vâng, tôi hiểu nhưng tôi có thể giải thích";</p> <p>"Vâng, tôi sẵn lòng nghe";</p> <p>"Đưa ra lời giải thích";</p> <p>"Có 3 lý do tại sao chúng tôi lại đặt giá cao hơn đối thủ khác";</p> <p>"Ok. Đầu tiên, chúng tôi sử dụng chất liệu là nhựa chứ không phải giấy để làm các sản phẩm này";</p> <p>"Vậy thì sao?";</p> <p>"Nhựa thì chắc hơn và bền hơn";</p> <p>"Tôi hiểu";</p> <p>"Thứ hai, chúng tôi có dịch vụ đường dây nóng trên 24h để phòng có khi có vấn đề xảy ra";</p> <p>"Vâng, tôi đã làm điều này trước đây";</p> <p>"Có hiệu quả không?";</p> <p>"Vâng, tôi nghĩ là chúng hiệu quả";</p>
--	--

<p><i>"...And thirdly, we have a 30 day return and refund policy "</i></p> <p><i>"Ok. None of your competitors offer "</i></p> <p><i>"Yes, I know"</i></p> <p><i>"Bargaining"</i></p> <p><i>"But I still think yours are too expensive"</i></p> <p><i>"But we are the best"</i></p> <p><i>"But I can no longer afford it"</i></p> <p><i>"This is a difficult situation"</i></p> <p><i>"Look. I have to lower my expenditure"</i></p> <p><i>"How long have we done business together? "</i></p> <p><i>"15 years and I have been a good customer"</i></p> <p><i>"OK. I can give you 7% discount"</i></p> <p><i>"Look David. Can you give me a 10% discount? "</i></p> <p><i>"No. I'm sorry . I can"</i></p> <p><i>"Ok. I'll take a 7% discount "</i></p> <p><i>"Great. I hope that's helpful"</i></p> <p><i>"At least, I don't have to change the supplier now"</i></p> <p><i>"Good. I'll send you the contract over tomorrow"</i></p> <p><i>"I look forward to receiving it"</i></p>	<p>"Và thứ 3, chúng tôi có chính sách là có thể trả hàng và hoàn tiền trong 30 ngày";</p> <p>" OK. Không đối thủ nào làm được như các anh";</p> <p>"Vâng, tôi biết";</p> <p>"Mặc cả";</p> <p>" Nhưng tôi nghĩ, giá của các anh đắt quá";</p> <p>"Nhưng chúng tôi là công ty tốt nhất";</p> <p>"Nhưng tôi không thể đáp ứng được";</p> <p>"Đây là một tình thế khó";</p> <p>"Nghe này. Chúng tôi phải hạ thấp chi phí";</p> <p>"Chúng ta đã hợp tác làm ăn bao lâu rồi?";</p> <p>"15 năm và tôi là một khách hàng trung thành";</p> <p>" Ok. Tôi có thể giảm cho anh 7%";</p> <p>"Nghe này David . Anh có thể khấu trừ cho chúng tôi 10% không?";</p> <p>"Không. Rất tiếc tôi không thể";</p> <p>" Ok. Vậy tôi sẽ nhận 7% khấu trừ";</p> <p>"Tuyệt. Tôi hy vọng nó hữu ích";</p> <p>"Ít nhất, tôi không phải thay đổi nhà cung cấp";</p> <p>"Tốt. Tôi sẽ gửi bản hợp đồng qua bên anh vào ngày mai";</p> <p>" Tôi mong đợi nhận được nó";</p>
---	--