

Case Study 4 – Câu chuyện đàm phán

Một đại lý phân phối độc quyền mỹ phẩm danh tiếng của Hàn Quốc - công ty X đang nỗ lực tìm kiếm những khách hàng lớn thay vì những khách hàng nhỏ lẻ truyền thống. Công ty X đang đàm phán với Công ty Y, một công ty cung cấp nguyên liệu làm mỹ phẩm hàng đầu ở thành phố Hà Nội để ký kết hợp đồng mua nguyên vật liệu. Đại diện của Công ty X là Nam, giám đốc. Đại diện của Công ty Y là Phụng, trưởng phòng thu mua và Linh, giám đốc sản xuất. Địa điểm đàm phán là trụ sở của Công ty Y. Đoạn hội thoại dưới đây là một phần của cuộc đàm phán.

Phụng: Tất cả các nhà cung cấp chúng tôi đều chấp nhận thanh toán chậm. Chúng ta có thể bàn bạc về vấn đề này sau, dù sao điều mà chúng tôi quan tâm nhất vẫn là chất lượng hàng, khả năng cung cấp khối lượng lớn và đúng hẹn.

Nam: Nếu Y đặt hàng trước 1 tháng thì chúng tôi đảm bảo có thể đáp ứng bất cứ yêu cầu nào về khối lượng, với đơn hàng nhỏ hơn 5 tấn thì chỉ cần đặt hàng trước 1 tuần. Với mức giá 10.000 USD/tấn thì các vị có thể hoàn toàn tin tưởng vào chất lượng, chúng tôi sẽ nhận lại hàng nếu không đạt chất lượng. Mức giá này sẽ được xem xét lại sau mỗi 6 tháng. Bên mua phải thanh toán 10% giá trị đơn hàng khi đặt hàng, phần còn lại sẽ thanh toán nốt khi nhận hàng. Bên mua sẽ nhận hàng tại kho chúng tôi

Linh: Vì sao ông đề nghị một phương thức quá chặt chẽ như vậy? Phải chăng không tin tưởng Công ty Y?

Nam: Để có thể đáp ứng tốt nhu cầu khách hàng, chúng tôi phải duy trì mức tồn kho khá cao, trong khi đó chúng tôi phải mở L/C ngay khi đặt hàng với nhà cung cấp nước ngoài nên vốn lưu động hạn chế

Linh: Ông đề nghị chúng tôi đặt hàng trước cả tháng mà phải thanh toán ngay 10%, như vậy ông không cung cấp tín dụng cho khách hàng mà còn chiếm dụng vốn của khách hàng.

Nam: Chúng tôi biết có nhiều nhà cung cấp sẵn sàng cung cấp tín dụng cho khách hàng, nhưng chúng tôi cung cấp hàng đảm bảo cả về chất lượng lẫn khối lượng, các vị sẽ không bao giờ phải chờ vì hết hàng.

Phụng: Ông cũng biết Công ty Y là công ty lớn, có uy tín. Hàng năm, chúng tôi tiêu thụ lượng lớn nguyên vật liệu trên thị trường. Nhà cung cấp nào cũng sẵn sàng dành cho chúng tôi những điều kiện ưu đãi nhất. Nếu Công ty X chấp nhận mức giá 8.000

USD/tấn thanh toán sau 20 ngày kể từ ngày nhận hàng thì chúng tôi có thể cân nhắc nhận hàng tại kho của Công ty X.

Nam: Mức giá nào bà sẽ chấp nhận?

Phượng: Vậy mức giá nào ông sẽ chấp nhận ?

Nam: Đề nghị cuối cùng của tôi là mức giá 9.000USD/tấn, thanh toán ngay khi nhận hàng và nhận hàng tại kho chúng tôi.

Linh: Tôi biết một vài cơ sở nhỏ mua nguyên vật liệu cùng loại với ông giá 8.500 USD/tấn.

Nam: Đó là loại sản phẩm khác. Công ty Y không dùng được sản phẩm đó đâu. Tôi rất muốn tạo dựng quan hệ đối tác với Công ty Y nên đã đưa ra những điều kiện tốt nhất rồi.

Phượng: Chúng tôi sẽ không mua với giá cao hơn 8.500 USD/tấn.

Nam: Nếu vậy thì chúng ta không thể đi đến thỏa thuận được rồi. Trên thị trường có thể có mức giá thấp hơn với những điều kiện ưu đãi hơn nhưng các vị khó có thể tìm được một đơn vị cung cấp đảm bảo cả về chất lượng và dịch vụ như chúng tôi. Các vị cứ xem xét kỹ rồi quyết định, khi nào sẵn sàng thì liên hệ với tôi. Dù sao cũng cảm ơn Công ty Y đã quan tâm đến chào hàng của chúng tôi và cho chúng tôi một cơ hội.

(Loại nguyên vật liệu mà Công ty Y hỏi mua đang được bán cho các khách hàng nhỏ với giá 9.200 USD/ tấn, khách hàng thanh toán tiền ngay khi mua hàng, nhận hàng tại kho của X).

Câu hỏi :

1. Ông Nam đã chuẩn bị kỹ cho cuộc đàm phán này chưa? Hãy nêu những điểm ông đã làm tốt và những điểm cần phải cải thiện.
2. Bạn nhận xét thế nào về đề nghị của ông Nam?
3. Bạn nhận xét thế nào về cách ông phản hồi lại đề nghị của đối tác? Ông có thể làm gì để có thể mang lại kết quả tốt hơn?
4. Nếu bạn là ông Nam, bạn sẽ giải quyết tình huống bế tắc cuối cùng như thế nào?

Hướng dẫn:

Xem gợi ý của case study 2.