

第四课 报价是多少

04.02 第二部分

客户：李经理您好，你们发来的.....已经收到了。贵公司的报价太高了，我们.....接受。

李经理：现在生产.....增加，国际市场的价格都在.....，我们的价格已经很优惠了。

客户：其他几家公司的报价比贵公司要低.....，你们的报价没有竞争力。

李经理：我们产品的质量是一流的，公司信誉也非常好，这个价格还是比较合理的。

客户：这个高的报价，我们真的不能接受，能不能给我们.....？

李经理：考虑到我们.....的合作，我们可以优惠5%。

客户：5%离我们.....还有一定差距，我们希望能优惠10%。

李经理：优惠5%已经是我们的成本价了，不能再降价了。

客户：这样吧，我们.....，7%怎么样？

李经理：很抱歉，我们最多降价5%，真的无法再让步了。

客户：那很.....，我们只能谈到这儿了。

李经理：我们也很遗憾，希望下次合作。