

第四课 报价是多少

04.01 第一部分

(美国国际贸易公司的史密斯先生正再给北京五星电器集团销售部经理打电话)

史密斯：王经理，您好！我们对贵公司新研发的节能冰箱很感兴趣，决定订购500台，贵公司的报价是多少？

王经理：现在这款冰箱在市场上很畅销，我们的报价是每台800美元。

史密斯：800美元？你们的报价太高了，现在市场上同类产品的价格一般在600美元左右。

王经理：中国有句俗话说“一分钱一份华”，这款冰箱质量好，环保节能，深受消费者欢迎，价格高一些很正常。

史密斯：但是800美元的报价实在太高了，我们不能接受，能不能给我们打个折扣？

王经理：您是我们的老客户，我们给您优惠3%。

史密斯：谢谢您的做出了让步，但3%少了点，如果我们增加订购量，能不能多打点折扣？

王经理：如果订购1000台以上，可以优惠5%，这已经是最低价了。

史密斯：这个价格比较合理，我们打算订购1200台。

王经理：我们的报价有效期是两周，希望贵公司尽快下订单。

史密斯：好的，我明天就可以订单转真给你们。