

经贸日语洽谈实务与老客户洽谈 PDF转换可能丢失图片或格式，建议阅读原文

[https://www.100test.com/kao\\_ti2020/147/2021\\_2022\\_\\_E7\\_BB\\_8F\\_E8\\_B4\\_B8\\_E6\\_97\\_A5\\_E8\\_c105\\_147604.htm](https://www.100test.com/kao_ti2020/147/2021_2022__E7_BB_8F_E8_B4_B8_E6_97_A5_E8_c105_147604.htm) 古いお客との商 / 与老客户的洽谈 日：今日は。お久しぶりですね。お元ですか。 中：おかげさまで，大元です。Aさんもおわりなくお元の様子ですね。 日：そうですね。このとおり，元です。 中：州でお会いしてから，もう二年ちましたね。 日：そうですね。月日のつのは早いものですね。この二年，すっかりお世になりまして，まことにありがとうございました。 中：こちらこそ。いつも大量ご注文をくださいまして，心から厚くお礼を申し上げます。 日：ところで，今回は刺品について商したいと思います。よろしくおいします。 中：うちの刺品は向こうでれ行きがなかなか良いといっています。 日：全くその通りです。を申しますと，既にユザから追加契の要望を受けていますので，特に面刺をさらに大量注文したいと思います。 中：度ありがとうございます。 日：これが注文です。ごください。 中：わかりました。で，格及びみ期についてはどうお考えですか。 日：今回のオッファの要は，言わば前の契の追加ということですので，前の契と同（どうね）を希望しています。船み期日については，そちらの事情も考に入れて，二ヵ月後の七月にしていかがでしょうか。 中：そうですね。船み期日は一七月にしてもよろしいのですが，格についてはでのオッファはちょっといいですね。 日：そうすると，上げというわけですね。 中：はい。人件もコストも上がっていますので，品の

上げもあたりまえではないでしょうか。日：それでは，アップ率はどのくらいですか。中：お宅とは古いお付き合いですので，ベストプライスとして10%だけ上げさせていただきます。日：10%ですか。中：ご注文の刺品はレスも、面刺も手刺ですので，人件が随分高つくことは，お宅もよくご存じだと思いますが。日：はい。オッファのアップの理由などについては，一得できます。お宅の特のご配に心から感します。中：どういたしまして。こちらもいつも大量注文をいただいていますので，いわば，お互いさまですね。日：それでは，オッファしてください。中：レスは×××万メートル、××ドル，面刺は××万枚、×××ドル，いずれもC&F神です。日：それから，また一つおいがあります，船みが出来次第，ファックスで出港を知らせていただけませんか。中：です。船みがわり次第，ファックスでお知らせします。日：ぜひおいします。中：それでは，契を作っておきますから，明日午前十にサインにいらしていただけますか。日：です。明日午前十にまたお会いしましょう。今日は，いろいろとどうもありがとうございました。中：こちらこそ。では，明日また。 100Test

ダウンロードチャンネル開通，各試験科目直接ダウンロード。詳細请访问

[www.100test.com](http://www.100test.com)