

批泡货的出货经过 PDF 转换可能丢失图片或格式，建议阅读原文

https://www.100test.com/kao_ti2020/31/2021_2022__E6_89_B9_E6_B3_A1_E8_B4_A7_E7_c27_31915.htm 今天搞定一批泡货空运，但是很不够愉快。1. 16立方的泡货（塑料杯产品），发到西欧。本来这样的货一直由我们公司老板夫人负责。但是她的物流公司很贵。我后来找的公司很便宜。我本就以**元的价格走。2. 今天的货，16立方，本来预算为原来的**元。但是昨天才知道涨价为**9元。所以赶紧找其他的公司比较价格。大多数公司报价甚至更高。有两家很大的公司比较接近，只有**4元左右。价格只相差几毛钱。当时就下班了，没有确定。3. 好戏在今天。上午两家公司都来电话。我们选了比较便宜的一家S公司让他发传真来，随后另一家G公司也电话来。我解释说找到了便宜的。他说他们的价格再底不能做了，问我们什么价格。我告知了他价格。没想到他又低了5毛。我说已经让那家S公司传真来了。他认为我们应该找最低的价格，何况那家的传真又没有来。接着他就发了传真确认的价格。而S公司还没有发来报价，我们的工厂却几次电话催说货堆放在露天装卸场一夜了！4. 我于是想和G公司定下来，就对S公司说，不用再发传真的了！他们马上电话来，问怎么回事，我们什么价格可以做。我就说不清楚底价，但是不能等了。中午之前必须出发去工厂提货。他们问我们现在的价格，说必要知道他们的问题出在哪里，我就说了价格，他们马上又降了3毛。我拒绝再谈，他们不肯放电话。我只好提交老板娘决定。老板娘要便宜的那个。于是我至电G公司，道歉，说决定另一家。那家没有等我说完就一口给个价格，又低

了1元多！再次提交老板娘裁决，当然还是要便宜的！于是在电话想S公司至歉。无论他们怎样说，我死活不肯透露价格了！我对这种压价实在害怕了！最后解释了十多分钟，对方进逼，不停言出不逊，最后快到12点半了，等我吃饭的同事们实在不耐，一把断了电话，拉我出去了。5.我觉得，并未有意压价。只是想找便宜点的减少损失。但两家公司只是一边问我目标价，一边说他们的最低价格。口气中似乎有很大的价格空间。但是我并未利用。只是想选一家便宜的赶紧走货。本人主张，生意要守道义。所以知道价格还可再低，但是决不感有意让两家竞价收利。所以几次试图终止这种压价。而且我最后向S公司解释很多，不再让他们报价的目的是希望以后还有愉快的合作机会。争得头破血流对我们三家都没有好处。但是S公司的先生说话很不稳重！！本来解释当中我们还没有决定答复谁家，他先骂我个人从中捣鬼，糊弄我们老板娘。无论如何解释都不听。我的同事围在旁边都要我挂他电话！这位先生开始一拿起电话就开玩笑，很长的电话时间里全是没关的话，乱开玩笑。接电话的同事都反感，这也我们老板娘不相信他原因。我到是相信他们公司有实力。只是需要更好的涵养！100Test 下载频道开通，各类考试题目直接下载。详细请访问 www.100test.com