**Negotiations**

|  |  |
| --- | --- |
| negotiation, negotiationsa negotiation sessiona round of negotiations | Bargaining (give and take) process between two or more parties (each with its own aims, needs, and viewpoints) seeking to discover a common ground and reach an agreement to settle a matter of mutual concern or resolve a conflict.https://www.google.pl/search?q=negotiation+definition+business&ie=utf-8&oe=utf-8&client=firefox-b&gfe\_rd=cr&dcr=0&ei=iQGcWrUV0uLwB8OLn\_gD |
| negotiate |  |
| negotiator |  |
| sit at the negotiating tablesit across the negotiating table from |  |
| negotiated settlement |  |
| the opposite number |  |
| have a fall-back position | have an alternative plan |
| tenacitytenacious |  determination, perseverance |
| make concessions |  |
| meet half-way |  |
| reach a compromise |  |
| aim to do sth | intend to do sth |
| resolve a problem/an area of conflictproblem resolution | solve it |
| articulate person | eloquent, well-spoken, communicative |
| an area of conflict | apple of discord bone of contentionsticking point |
| **LISTENING 1** |  |
| Cutback | reduction (in sth) |
| be on temporary attachment to another department, divisions, subsidiary | be on secondment, assigned to a different organisational unit |
| money is tight | we are running a shoestring budget |
| put some money towards a project |  |
| If you are with us, you must toe the line  | do what the others are doing, give a hand |
| parent company vs subsidiary |  |
| be on an exchange programme  |  |
| worm out of sth | to extricate oneself from some situation by artful or devious means |
| refuse sb. point blank | if you refuse point blank, you refuse completely and will not change your decision |
| **LISTENING 2** |  |
| We are in the market for second-hand equipment | We specialise in second-hand equipment |
| The company has been in business for two decades |  |
| I’ll bill you a $100 | I’ll charge you that amount |
| a deposit | an advance paid towards sth |
| pay upfront  | pay in advance |
| pay in arrears | pay after delivery |
| The company is in arrears  | It’s payments are long overdue, past the due date |
| disburse moneydisbursement | pay it |
|  |  |
| the balance of the account |  |
| off-the-shelf goods | readily available |
| I can’t go along with you on that | I can’t agree with you on that |
| That’s agreed! |  |
| That’s a deal! |  |
| We’ve got a deal! |  |
| No way! |  |
| How does that sound to you? |  |
| servicing and spares |  |
| maintenance costs |  |
| rapport | chemistry between people, understanding |
| lay (laid, laid) goods on special road transport | Deliver them on trucks, e.g. by convoy |
| **LISTENING 3** |  |
| kitchen-equipment specialistssoftware development specialists | companies who are in the business for kitchen equipment and software respectively |
| sign, make, conclude an exclusive contract |  |
| perform under a contract |  |
| terminate a contract for breach of terms |  |
| exclusivity |  |
| exclusive agent |  |
| sign sb up  | sign a contract of employment with sb, enlist sb’s support |
| be locked into an agreement with sb | have your hands tied because of an agreement |
| break, breach an agreement |  |
| commitment on the part of sb | dedication shown in sb |
| commit yourself to do sth on time, timely |  |
| realistic sales target |  |
| salesaleson salefor sale |  |
| run through the issues involved for sb |  |
| heads of functions | heads of departments |
| the number one, the number two in the company |  |
| a cut-off point |  |
| reach, exceed the target |  |
| a wide range of products | a large variety of items |
| variables | factors of a variable nature |
| pin sb down on sth | insist on sth |
| the going rate | the rate, price at which sth goes, sells |
| mark-up | margin |
| **SOME HINTS** |  |
| a rapport | understanding between parties to a contract/negotiation |
| pave the way for a deal | set the ground for it |
| deal | transaction |
| beat down the price |  |
| a win-win situationa no-win situation |  |
| break the icean ice-breaker |  |
| confirm the terms and conditions | corroborate them |
| areas of common ground | areas of common interest |
| to bargain | negotiate or transact a deal |
| goodwill |  |
| deadlock | impasse, stalemate |
| send a follow-up letter |  |
| jeopardisejeopardy | endanger, put at risk |
| buy an item for a price of $10 |  |
| sell at a unit price of $10, sell for $10 a piece |  |
| company based in Hong Konga Hong Kong-based companya NY-based firm of accountants |  |
| a scarf, two scarves/scarfs to wrap around you neck |  |
| pay cashopen a letter of credit with payment on presentation of documents/against documents/payment ninety days after presentation |  |
| Chief buyer |  |
| Sales director |  |
| intricate pattern | complex, involved, highly ornamental |
|  |  |
|  |  |
|  |  |
| TRANSLATE |  |
| **Warunki Handlowe umowy kupna-sprzedaży** Hans Guertler działający w imieniu firmy Aida z siedzibą w Berlinie (zwany dalej “Sprzedającym”) i Helen Dawson z firmy Bellagio z Birmingham (zwana dalej “Kupującym”) zawarli umowę handlową. Na mocy umowy Hans dostarczy nieokreśloną ilość używanego sprzętu za cenę $80,000, z czego $30,000 uiszczone zostanie z góry w formie zaliczki, a reszta tzn. $50,000 wpłacona zostanie w ratach w ciągu 6 miesięcy do berlińskiego oddziału banku Sprzedającego mieszczącego się przy al. Unter den Linden 1. Ww. sprzęt dostarczony zostanie do końca miesiąca, nie później jednak niż do południa ostatniego dnia listopada do magazynu Nabywcy przy alei New Haven 90, Birmingham kod pocztowy WS 7 AS 8 jako dostawa specjalna. Towar objęty jest trzymiesięczną gwarancją a Sprzedający gwarantuje, że części zamienne dostępne będą od ręki. W razie awarii naprawa nastąpi w ciągu 2 dni od daty jej zgłoszenia, każdorazowo na koszt Sprzedającego. Szczegóły umowy potwierdzone zostały również listownie. |

Translate

1. Nie możemy zgodzić się na twoje warunki.

2. To po prostu nie wchodzi w rachubę.

3. Wolałbym nie zobowiązywać się, że podam ceny przed ustaleniem kwestii ilościowych i jakościowych.

4. Jak to?

5. Wszystko zależy od tego, co masz na myśli mówiąc, że środki zgromadzone w banku centralnym należy powiększyć o kwoty w egzekucji.

6.Czy możesz mi to wyjaśnić jeszcze raz?

7. Zgodzimy się na waszą cenę pod warunkiem, że kontrakt zrealizowany zostanie przed rozpoczęciem świąt – termin dostawy ma dla nas kluczowe znaczenie.

8. Moglibyśmy zrobić wyjątek jeśli wpłata ww. kwoty w dobro naszego rachunku nastąpi nie później niż uruchomienie produkcji.

9. Jesteśmy gotowi zgodzić się na dostawę zgodnie z klauzulą DDP jeśli zaproponowana cena będzie bardziej realistyczna.

10. Miałem zamiar odrzucić waszą ofertę, ale co by było gdybym poprosił o wydłużenie rękojmi o kolejne 6 miesięcy?

11. Zgadzam się na to.

12. Zgadzam się na twoje warunki.

13. Nie zgadzam się z tobą w tej kwestii.

14. Oczekujemy, że otworzycie nieodwołalną akredytywę (dokumentową) z płatnością zaraz po dostawie.

15. Nie ma możliwości, abyśmy przestawili linię produkcyjną tak, aby dostarczyć wszystkie kombinacje kolorów i wzorów w ciągu najbliższych 4 tygodni.

16. Co powiesz na moja ofertę cenową?

17. Krakowskim targiem, spotkajmy się w połowie drogi, dobrze?

18. Chciałbym zaproponować, żebyśmy odłożyli ten punkt sporny na później – może odłożymy negocjacje do chwili, kiedy będziecie gotowi do kompromisu.

19. No to mamy umowę! /No to się dogadaliśmy!

20. Podsumujmy –my składamy u was zamówienie, wy dostarczcie a my płacimy za towary $20 000 po ich dostawie. Czy tak?