

YTK 103

İş İngilizcesi & Toplantı

MÜZAKERE

TEKLİF VE UZLAŞMA DİLİ

50 cümle, 15 terim, örnek görüşme

Teklif vermek ve karşı teklif

Pazarlık, reddetmek, zaman kazanmak

Anlaşmayı bağlamak



01 Görüşmeyi açmak

6

1	Thank you for meeting with us today.	Bugün bizimle görüştüğünüz için teşekkürler.	☐
2	Let's start with what we both want.	İkimizin de ne istediğiyle başlayalım.	☐
3	Our goal is a long-term partnership.	Hedefimiz uzun vadeli bir iş birliği.	☐
4	What are your priorities?	Öncelikleriniz neler?	☐
5	What matters most to you: price or delivery time?	Sizin için en önemlisi hangisi: fiyat mı, teslim süresi mi?	☐
6	I'd like to understand your position.	Pozisyonunuzu anlamak istiyorum.	☐

02 Teklif vermek

8

Rakamlar örnektir.

7	We'd like to propose a two-year contract.	İki yıllık bir sözleşme önermek istiyoruz.	☐
8	We can offer a five percent discount.	Yüzde beş indirim önerebiliriz.	☐
9	Our offer is 40 euros per unit.	Teklifimiz birim başına 40 euro.	☐
10	We're prepared to deliver in three weeks.	Üç haftada teslim etmeye hazırız.	☐
11	What if we increased the order volume?	Sipariş miktarını artırsak ne olur?	☐
12	How does that sound?	Bu size nasıl geliyor?	☐
13	This is our best offer.	Bu bizim en iyi teklifimiz.	☐
14	The offer is valid until the end of the month.	Teklif ay sonuna kadar geçerli.	☐

03 Karşı teklif ve pazarlık

10

15	That's higher than we expected.	Bu beklediğimizden yüksek.	☐
16	Could you do any better on the price?	Fiyatta biraz daha iyisini yapabilir misiniz?	☐
17	We were thinking of something closer to 35.	Biz 35'e daha yakın bir şey düşünüyorduk.	☐
18	If you can lower the price, we can pay in advance.	Fiyatı düşürebilirsanız peşin ödeyebiliriz.	☐
19	We could accept that if you include free shipping.	Ücretsiz kargoyu dahil ederseniz bunu kabul edebiliriz.	☐
20	Is there any flexibility on the payment terms?	Ödeme koşullarında esneklik var mı?	☐
21	Could you meet us halfway?	Ortada buluşabilir miyiz?	☐
22	What can you offer in return?	Karşılığında ne önerebilirsiniz?	☐
23	Let's look at the whole package.	Paketin bütününe bakalım.	☐
24	That would be difficult for us.	Bu bizim için zor olur.	☐

04 Reddetmek ve zaman kazanmak

8

25	I'm afraid we can't accept that.	Maalesef bunu kabul edemeyiz.	☐
26	That's below our minimum.	Bu, alt sınırimızın altında.	☐
27	I need to check with my manager.	Yöneticimle görüşmem gerekiyor.	☐
28	Can we take a short break?	Kısa bir ara verebilir miyiz?	☐
29	Let me get back to you tomorrow.	Size yarın döneyim.	☐
30	I'm not authorized to decide that.	Buna karar verme yetkim yok.	☐
31	We need to run the numbers first.	Önce hesap yapmamız gerekiyor.	☐
32	That's not something we can agree to.	Bu, kabul edebileceğimiz bir şey değil.	☐

05 Uzlaşmak ve bağlamak

10

33	I think we can agree on that.	Sanırım bunda anlaşabiliriz.	☐
34	That sounds reasonable.	Bu makul görünüyor.	☐
35	We have a deal.	Anlaştık.	☐
36	Let's put that in writing.	Bunu yazıya dökelim.	☐
37	I'll send you the draft contract by Friday.	Sözleşme taslağını cumaya kadar gönderirim.	☐
38	Just to confirm: 500 units at 37 euros.	Teyit etmek için: 37 eurodan 500 adet.	☐
39	Are there any points we haven't covered?	Ele almadığımız bir nokta var mı?	☐
40	It was a pleasure doing business with you.	Sizinle iş yapmak bir zevkti.	☐
41	I'm glad we found a solution.	Bir çözüm bulduğumuza sevindim.	☐
42	Let's stay in touch.	İletişimde kalalım.	☐

06 Anlaşılmadığında

8

43	It seems we're far apart on price.	Fiyat konusunda birbirimizden uzağınız gibi görünüyor.	☐
44	Let's leave that point for later.	O noktayı sonraya bırakalım.	☐
45	Maybe we can find another way.	Belki başka bir yol bulabiliriz.	☐
46	I don't think we can go any further today.	Bugün daha ileri gidebileceğimizi sanmıyorum.	☐
47	Let's both think about it and talk next week.	İkimiz de düşünelim, gelecek hafta konuşalım.	☐
48	Thank you for your time anyway.	Yine de zaman ayırdığınız için teşekkürler.	☐
49	The door is always open.	Kapımız her zaman açık.	☐
50	Unfortunately, we'll have to pass this time.	Maalesef bu sefer geçmek zorundayız.	☐

07 Örnek görüşme

10

Rakamlar örnektir.

ALICI**Your price is 40 euros per unit. That's higher than we expected.**

Fiyatınız birim başına 40 euro. Bu beklediğimizden yüksek.

SATICI**I understand. What were you thinking of?**

Anlıyorum. Sizin aklınızdaki neydi?

ALICI**Something closer to 35.**

35'e daha yakın bir şey.

SATICI**That would be difficult for us. What if we increased the order volume?**

Bu bizim için zor olur. Sipariş miktarını artırsak ne olur?

ALICI**We could order 500 units instead of 300.**

300 yerine 500 adet sipariş verebiliriz.

SATICI**In that case, we can offer 37 euros.**

O durumda 37 euro önerebiliriz.

ALICI**Could you include free shipping?**

Ücretsiz kargoyu dahil edebilir misiniz?

SATICI**Yes, if you can pay within 30 days.**

Evet, 30 gün içinde ödeyebilirsiniz.

ALICI**That sounds reasonable. We have a deal.**

Makul görünüyor. Anlaştık.

SATICI**Great. I'll send you the draft contract by Friday.**

Harika. Sözleşme taslağını cumaya kadar gönderirim.

08 Müzakere terimleri

15

51	proposal "We sent our proposal last week."	teklif, öneri	☐
52	counteroffer "They made a counteroffer."	karşı teklif	☐
53	discount "We can give a discount for large orders."	indirim	☐
54	terms and conditions "Please read the terms and conditions."	şartlar ve koşullar	☐
55	payment terms "Our payment terms are 30 days."	ödeme koşulları	☐
56	deadline "The deadline for signing is Friday."	son tarih	☐
57	compromise "We reached a compromise."	uzlaşma, orta yol	☐
58	concession "Both sides made concessions."	taviz	☐
59	bottom line "Our bottom line is 36 euros."	kabul edilebilecek en alt sınır	☐
60	win-win "We're looking for a win-win solution."	iki tarafın da kazandığı	☐
61	leverage "A bigger order gives us more leverage."	pazarlık gücü	☐
62	deal "We closed the deal yesterday."	anlaşma	☐
63	draft "I'll send you a draft of the contract."	taslak	☐
64	deadlock "The talks ended in deadlock."	çıkılmaz	☐
65	margin "Our margin on this product is small."	kâr marjı	☐

09 Sık yapılan hatalar

5

66 ✗ ~~It's too expensive.~~

✓ **That's higher than we expected.**

Doğrudan "pahalı" demek yerine beklentini söyle; kapıyı kapatmaz.

67 ✗ ~~No, impossible.~~

✓ **I'm afraid that would be difficult for us.**

Sert ret yerine yumuşak kalıp kullan.

68 ✗ ~~Make a discount.~~

✓ **Could you do any better on the price?**

Emir yerine soru sor. Ayrıca indirim "make" değil "give" ya da "offer" ile kullanılır.

69 ✗ ~~We accept your propose.~~

✓ **We accept your proposal.**

"Propose" fiildir; isim hali "proposal".

70 ✗ ~~I will think and say you.~~

✓ **I'll think about it and let you know.**

Haber vermek "let you know" ile söylenir.

BU KAYNAKLA NASIL ÇALIŞMALI?

1

Günde bir bölüm yeter. Hepsini bir günde bitirmeye çalışma.

2

Türkçe tarafı elinle kapat, İngilizcesini sesli söyle. Sonra tersini yap.

3

Rahatça söyleyebildiğin satırın kutusunu işaretle; işaretsiz kalanlara ertesi gün dön.

KENDİ NOTLARIN

YTK 103 · İŞ İNGİLİZCESİ & TOPLANTI

BUNLARI KENDİ İŞİNDE, BİREBİR DERSTE ÇALIŞ

Kalıpları bilmek ilk adım. Asıl iş, onları kendi mesleğinde ve gerçek konuşmada kullanabilmek. Dersler birebir ve mesleğine özel; ilk 15 dakikalık tanışma görüşmesi ücretsiz.

ytkacademy.com.tr