

# Lesson Overview

## Preparing for a negotiation



You and your colleague will have an upcoming negotiation with a partner company.

How do you prepare for a negotiation?

### Useful language

#### Words and Expressions

#### Meaning

#### Negotiation objective

1	Hi, [name]. I want to discuss with you our upcoming negotiation with [company name]. Have you had time to review the details and think about our strategy?	Xin chào [tên]. Tôi muốn thảo luận với bạn về cuộc đàm phán sắp tới của chúng ta với [tên công ty]. Bạn có thời gian để xem lại chi tiết và suy nghĩ về chiến lược của chúng ta không?
2	Hello, [name]. Yes, of course. Before we dive into the strategy, let's clarify our main goals. What are our top objectives for this negotiation?	Xin chào, [tên]. Vâng tất nhiên rồi. Trước khi thảo luận sâu vào chiến lược, hãy làm rõ các mục tiêu chính của chúng ta. Mục tiêu hàng đầu của chúng ta trong cuộc đàm phán này là gì?
3	Our main goal is to [negotiation objective]. We should aim for a win-win scenario.	Mục tiêu chính của chúng ta là [mục tiêu đàm phán]. Chúng ta nên hướng tới một kịch bản đôi bên cùng có lợi.

# Lesson Overview

	Words and Expressions	Meaning
4	secure a new contract with Tripwire that not only ensures the profitability of our partnership but also strengthens our long-term business relationship	ký một hợp đồng mới với Tripwire không chỉ đảm bảo lợi nhuận cho mối quan hệ đối tác mà còn củng cố mối quan hệ kinh doanh lâu dài của chúng ta
5	renegotiate our manufacturing contract with Vanguard in a way that not only maintains product quality but also ensures cost-effectiveness	đàm phán lại hợp đồng sản xuất với Vanguard không chỉ duy trì được chất lượng sản phẩm mà còn đảm bảo hiệu quả về mặt chi phí
6	renegotiate our logistics contract with Global Logistics in a way that not only optimizes our shipping costs but also ensures we have a reliable and efficient supply chain	đàm phán lại hợp đồng hậu cần của chúng ta với Global Logistics không chỉ tối ưu hóa chi phí vận chuyển mà còn đảm bảo chúng ta có chuỗi cung ứng đáng tin cậy và hiệu quả
<b>Initial proposal</b>		
7	I agree. Now, what's our initial proposal regarding pricing and other terms?	Tôi đồng ý. Bây giờ, đề xuất ban đầu của chúng ta về giá cả và các điều khoản khác là gì?
8	I think we should [pricing]. Regarding other terms, [other terms].	Tôi nghĩ chúng ta nên [giá cả]. Về các điều khoản khác, [các điều khoản khác].
9	propose a price reduction of at least 10% based on our market research	đề xuất giảm giá ít nhất 10% dựa trên nghiên cứu thị trường của chúng ta
10	We might want to extend payment schedules to improve our cash flow.	Chúng ta có thể muốn gia hạn lịch thanh toán để cải thiện dòng tiền của mình.

# Lesson Overview

	Words and Expressions	Meaning
11	propose a cost structure that aligns with industry standards and reflects the value of Vanguard's manufacturing services	đề xuất cơ cấu chi phí phù hợp với tiêu chuẩn ngành và phản ánh giá trị dịch vụ sản xuất của Vanguard
12	We might explore options for expedited production during peak seasons.	Chúng ta có thể muốn khám phá các phương án sản xuất nhanh trong mùa cao điểm.
13	propose a revised pricing structure that reflects market conditions and competitive rates in the logistics industry.	đề xuất cơ cấu giá sửa đổi, điều này phản ánh điều kiện thị trường và mức giá cạnh tranh trong ngành hậu cần.
14	We might want to explore options for faster delivery times or improved tracking and reporting.	Chúng ta có thể muốn khám phá các lựa chọn cho việc giao hàng nhanh hơn hoặc cải thiện việc theo dõi và báo cáo.
<b>Incentive</b>		
15	That sounds reasonable. Let's also consider any concessions we can offer. Are there any incentives we can provide to sweeten the deal?	Nghe có vẻ hợp lý. Chúng ta cũng hãy xem xét có bất kỳ sự nhượng bộ nào mà chúng ta có thể đưa ra. Chúng ta có thể cung cấp bất kỳ ưu đãi nào để làm dịu thỏa thuận không?
16	I think we can [incentive].	Tôi nghĩ chúng ta có thể [sự khích lệ].
17	offer to increase the volume of our orders if they meet our pricing expectations.	đề nghị tăng số lượng đơn đặt hàng nếu họ đáp ứng được kỳ vọng về giá của chúng ta.
18	offer to increase the volume of our manufacturing orders, especially during periods of high demand	đề nghị tăng khối lượng đơn đặt hàng sản xuất của chúng ta, đặc biệt là trong giai đoạn nhu cầu cao

# Lesson Overview

	Words and Expressions	Meaning
19	offer to increase the volume of our shipments, especially during peak seasons	đề nghị tăng khối lượng lô hàng của chúng ta, đặc biệt là trong mùa cao điểm
<b>Negotiation structure</b>		
20	That's a good approach. How do you think we should structure the negotiation process?	Đó là một cách tiếp cận tốt. Bạn nghĩ chúng ta nên thiết kế quá trình đàm phán như thế nào?
21	I believe that [negotiation structure].	Tôi tin rằng [cấu trúc đàm phán].
22	starting with a discussion about our shared goals and the value we bring to the table can set a positive tone. We can then gradually transition to more specific topics, like pricing and terms.	bắt đầu bằng việc thảo luận về các mục tiêu chung của chúng ta và giá trị mà chúng ta mang đến có thể tạo nên bầu không khí tích cực. Sau đó, chúng ta có thể chuyển dần sang các chủ đề cụ thể hơn, như giá cả và điều khoản.
23	it's wise to initiate a discussion about our shared goal of delivering high-quality products on time and how we can achieve it together. Once we've built rapport, we can delve into specifics like costs and delivery timelines.	thật khôn ngoan khi bắt đầu cuộc thảo luận về mục tiêu chung của chúng ta là cung cấp sản phẩm chất lượng cao đúng thời hạn và cách chúng ta có thể cùng nhau đạt được mục tiêu đó. Khi đã xây dựng được mối quan hệ, chúng ta có thể đi sâu vào các chi tiết cụ thể như chi phí và thời gian giao hàng.
24	it's wise to initiate a discussion about our shared goal of a smooth and efficient supply chain and how we can achieve it together. Once we've built rapport, we can delve into specifics like rates and service levels.	thật khôn ngoan khi bắt đầu cuộc thảo luận về mục tiêu chung của chúng ta về một chuỗi cung ứng trơn tru và hiệu quả và cách chúng ta có thể cùng nhau đạt được mục tiêu đó. Khi đã xây dựng được mối quan hệ, chúng ta có thể đi sâu vào các chi tiết cụ thể như mức giá và mức độ dịch vụ.

# Lesson Overview

	Words and Expressions	Meaning
	<b>Backup plan</b>	
25	That sounds great. Finally, do we have a backup plan if the negotiation doesn't go as planned?	Nghe có vẻ tuyệt vời. Cuối cùng, nếu cuộc đàm phán không diễn ra như kế hoạch, chúng ta có phương án dự phòng nào không?
26	[Backup plan]. Having alternatives can give us an advantage and ensure we're not overly dependent on one negotiation.	[Kế hoạch dự phòng]. Việc có các lựa chọn thay thế có thể mang lại cho chúng ta lợi thế và đảm bảo chúng ta không quá phụ thuộc vào một cuộc đàm phán.
27	Perfect. It's essential to be prepared for all scenarios. Thanks for your insights, [name]. I believe with this strategy, we're in a strong position for the negotiation.	Hoàn hảo. Điều cần thiết là phải chuẩn bị cho mọi tình huống. Cảm ơn những kiến thức sâu sắc của bạn, [tên]. Tôi tin rằng với chiến lược này, chúng ta đang ở thế thuận lợi cho cuộc đàm phán.
28	I've identified a couple of potential alternative partners that could serve as backup options.	Tôi đã xác định được một số đối tác thay thế tiềm năng có thể đóng vai trò là lựa chọn dự phòng.
29	I've identified a couple of potential alternative manufacturing partners who offer similar capabilities and reliability.	Tôi đã xác định được một số đối tác sản xuất thay thế tiềm năng có khả năng và độ tin cậy tương tự.
30	I've identified a couple of potential alternative logistics providers who offer similar services and coverage.	Tôi đã xác định được một số nhà cung cấp dịch vụ hậu cần thay thế tiềm năng cung cấp các dịch vụ và phạm vi bảo hiểm tương tự.