

2 说一说 Parliamo



课文一：电话上谈价格

刘经理：喂？

卡尔洛：喂，是刘经理吗？

刘经理：是我，您哪位？

卡尔洛：刘经理您好！我是意大利米兰进出口公司的卡尔洛。

刘经理：噢，卡尔洛先生，您好，您好！红茶样品收到了吗？今年的质量比往年都好，非常拔尖！

卡尔洛：收到了，收到了！非常感谢！不过，刘经理，今年质量好是好，但价格也比去年高了！

刘经理：哎呀，卡尔洛先生，看您说的，好货不便宜，便宜没好货！换句话说，一分钱，一分货，再说呢，生产成本提高了不少，我们也不得不适当调高价格。

卡尔洛：刘经理，我们是老客户了，再说按我们的估计，目前欧洲市场无法接受那么高的价格。能不能让一点儿，10%的折扣如何？

刘经理：10%恐怕不行，没办法。坦率地说，要不是为了我们之间的友好关系，本来是不愿意报这么优惠的价格的。你们的订单越来越少，数量也越来越小。这样吧，为了促进双方贸易关系的发展，双方都做一些让步吧！如果您考虑增加数量，我们可以再减价5%，怎么样？

卡尔洛：数量可以考虑，不过价格还是有点偏高。不如这样，如果您再降2%的话，我就订2000公斤。

刘经理：您真会讨价还价！行，行，为了我们的友谊和这笔交易...，但是最晚明天要收到正式订单！

卡尔洛：一言为定！明天一定把正式订单发传真给您。谢谢刘经理，再见！

刘经理：再见！再见！

61

生词

拔尖	bájiān	(agg.) eccezionale, di spicco	成绩拔尖	拔尖人才
本来	běnlái	(avv.) in origine	我本来不知道	
不得不	bùdébù	(avv.) essere costretti a	没别的办法，不得不这样做了	
成本	chéngběn	(sost.) costo	价格低于成本	
促进	cùjìn	(v.) promuovere, facilitare	促进关系	促进合作
估计	gūjì	(v./sost.) stimare, ritenere/ stima, calcolo	估计他不会参加会议 照我的估计	

减价	jiǎn/jià	(v.) abbassare i prezzi	他们不愿意减价	减价销售
恐怕	kǒngpà	(v./avv.) temere che/ probabilmente, forse	我恐怕不能来	恐怕他不会同意
让步	ràng/bù	(v./sost.) fare concessioni/ concessioni	相互让步 作让步	在原则问题上不让步
适当	shìdàng	(agg.) adatto, opportuno	适当的安排	适当的机会
坦率	tǎnshuài	(agg.) franco, schietto	坦率的回答	
调高	tiáogāo	(v.) rettificare [verso l'alto]	调高汇率	
提高	tígāo	(v.) aumentare	提高质量	提高水平
要不是	yàobú shì	(cong.) se non fosse per	要不是因为船期延误, 这批商品现在已经投入市场了	
增加	zēngjiā	(v.) aumentare	增加品种	增加要求
正式	zhèngshì	(agg.) ufficiale	正式会谈	正式邀请

词语用法

1. 看您说的: “ma che dice!”. Espressione propria del linguaggio parlato, utilizzata per esprimere il proprio disaccordo con quanto detto dall'interlocutore.

◆ A: 听说今年茶叶产量不怎么高。

B: 看您说的, 茶叶今年收成大大高于往年!

A: “Ho sentito dire che quest'anno non c'è stata una produzione abbondante di tè.

B: Ma che dice, il raccolto di quest'anno è molto più abbondante dello scorso!”.

Questa espressione non viene tuttavia percepita come un contrasto secco, anzi può essere utilizzata negli scambi di cortesia per rispondere, schernendosi, ai ringraziamenti ricevuti della controparte.

◆ A: 这次给您带来了麻烦!

“Vi ho causato un gran disturbo questa volta!”

B: 看您说的, 是我们应该做的!

“Ma si figuri, è nostro dovere!”

2. 换句话说: “in altre parole”.

3. 一分钱, 一分货: modo di dire che significa “ottieni quello che paghi”, vale a dire “tanto spendi tanto ottieni”. Il significato è vicino all'espressione citata anch'essa nel testo 好货不便宜, 便宜没好货 “la buona merce non è a buon mercato”. Entrambe queste frasi fatte sono molto ricorrenti nelle trattative commerciali.

4. 恐怕: “probabilmente”. In funzione avverbiale, viene utilizzato molto nel linguaggio parlato per esprimere dubbio e incertezza che ciò che viene descritto nella frase possa avverarsi.

◆ 这样恐怕不行: “Temo così non vada bene”.

◆ 他恐怕不会来了: “Temo che non verrà”.

Spesso viene reso in italiano con “temo che...”, ma attenzione: esprime dubbio sull'avverarsi della situazione, non timore per qualcosa. Per esprimere la paura, si utilizza il verbo 怕 “avere paura di”: 他很怕狗。 “Lui ha molta paura dei cani”.

Ricordiamo ancora il verbo 担心 “preoccuparsi di” per esprimere timore nel senso di preoccupazione che qualcosa accada/non accada.

◆ 我们客户担心产品质量会不符合要求: “I nostri clienti temono che la qualità dei prodotti non sia conforme alle richieste”.

5. 坦率地说: “per dirla francamente”. Intercalare utilizzato spesso nel linguaggio parlato, al pari di 说实话 “a dire la verità”. Serve a ridurre le distanze rispetto all'interlocutore e ad accantonare gli atteggiamenti di circostanza per aprire il confronto su un piano più diretto e schietto. Tuttavia corrisponde più a una forma retorica che a una reale volontà di aprire un canale confidenziale.

6. 如果... 的话: “in caso che..., se...”.

Particolare forma di congiunzione che inserisce la frase ipotetica fra 如果 (in posizione iniziale) e 的话 al fondo.

◆ 如果条件优惠的话我们可以考虑大量订货: “Se le condizioni saranno vantaggiose, possiamo prendere in considerazione di ordinare un grande quantitativo di merce”.

La congiunzione iniziale 如果 può essere omessa, come nell'esempio seguente:

◆ 价格太高的话我们无法销售: “Se il prezzo è troppo alto, noi non abbiamo modo di vendere”.

7. 一言为定: espressione a quattro caratteri utilizzata molto nel linguaggio parlato per esprimere il significato di “affare fatto”, “tutto deciso”, “così sia”, “promesso”.



AUDIO 课文二: 价格谈判

63

Bernini: 昨天有机会看了一下样品和目录, 今天希望听听你们的价格。

黄解放: Bernini女士, 我们的价目单已在您手里, 请您先说说您的意见。

Bernini: 黄总, 样品质量确实不错, 但是实在太贵了! 如果按这些价格买进的话, 我们就没有赚头了! 您经验很丰富, 非常熟悉市场行情, 相信您一定会报一个合理的价格的。

黄解放: 我们的产品无论质量、花色、款式都属一流, 这也是我们价格比其他厂家贵一些的原因; 再说呢, 你们挑的花色都是最新、最时髦的抢手货。

Bernini: 如果我们订购的数量多, 您觉得价格可以优惠吗?

黄解放: 可以商量, 不过要请您说明你们大概要订购的数量, 以便我考虑对价格作相应的调整。

- Bernini: 不过我们要订的数量在很大程度上取决于价格, 还是让我们先解决价格问题吧!
- 黄解放: 您可真是个难对付的谈判高手啊!
- Bernini: 哪里, 哪里! 彼此彼此!
- 黄解放: 好吧, 在订货数量很大、交货不急的条件下我可以再降价5%。
- Bernini: 如果16美金1米我们考虑订购8000米。
- 黄解放: 16美金1米相当于20%多的折扣, 这是不可能的! 我们太吃亏了! 最多能让8%。
- Bernini: 黄总, 我们这次专程来拜访您和您的工厂是希望能和你们开始合作。不过你们公司产品还有待于在我方的市场上打开销路, 获得消费者的肯定。如果价格过高恐怕消费者难以接受, 为了有助于我们推销贵公司的产品, 希望您们能作出进一步让利。
- 黄解放: 说实话, 要不是为了进入意大利市场, 我们本来是不愿意让九二折的。这样吧, 为了成交双方各让一半, 怎么样?
- Bernini: 各让一半...好吧, 成交了! 谢谢黄总努力作出的让步!

生词

拜访	bàifǎng	(v.) fare una visita di cortesia	拜访客户
彼此	bǐcǐ	l'un l'altro, entrambi	彼此的心情
厂家	chǎngjiā	(sost.) fabbrica, azienda	一个厂家 生产厂家
吃亏	chī//kuī	(v.) subire delle perdite/essere in posizione svantaggiosa	跟他做生意你是要吃亏的 因为经验不足, 我们吃了亏
对付	duìfù	(v.) affrontare	对付一种困难的情况 对付经济危机
高手	gāoshǒu	(sost.) grande avversario, asso	一个高手 运动高手
过	guò	(avv.) troppo	报价过高 时间过早
行情	hángqíng	(sost.) quotazioni di mercato	熟悉国内行情
解决	jiějué	(v.) risolvere	解决困难 解决问题
进一步	jìnyībù	(avv.) ulteriormente	进一步发展合作关系 进一步提高质量
款式	kuǎnshì	(sost.) modello	款式时尚 一种款式
抢手货	qiǎngshǒu huò	(sost.) merce che va a ruba	这种手表已成了抢手货
取决	qǔjué	(v.) dipendere da	价格取决于质量
商量	shāngliáng	(v.) negoziare, discutere, trattare	商量一个办法 商量价格 商量条件
实话	shíhuà	(sost.) verità	一句实话 他总不说实话

时髦	shímáo	(agg.) di moda, alla moda	在本地市场这种样式很时髦
熟悉	shúxī	(v.) conoscere molto bene, essere familiare con	熟悉本地情况
谈判	tánpàn	(v./sost.) negoziare/negoziato, trattativa [discussioni]	谈判价格 一次谈判
挑	tiāo	(v.) scegliere	挑一挑品质优良的产品
调整	tiáozhěng	(v.) regolare, mettere a punto	调整价格 调整计划 调整设备
相当	xiāngdāng	(v./agg.) essere equivalente a, corrispondere a/adequato	1000美金相当于870欧元 质量相当
相应	xiāngyīng	(agg.) corrispondente, relativo, adeguato	采取相应的措施 作相应的改变
消费者	xiāofèizhě	(sost.) consumatore	一群消费者 听取消费者的意见
意见	yìjiàn	(sost.) opinione/obiezione	同意别人的意见 有意见
一流	yīliú	(agg.) di primo livello	一流酒店 属一流的产品
有待	yǒudài	(v.) essere in attesa di	这个问题有待研究
助	zhù	(v.) aiutare	互助 有助于我们双方贸易的发展
专程	zhuānchéng	(avv.) viaggio per uno scopo speciale, apposta	专程去北京迎接贵宾
赚头	zhuàntou	[口] (sost.) profitto, guadagno	赚头不大 没什么赚头

词语用法:

- 意见: questo sostantivo include i due significati di “opinione, idea, punto di vista, suggerimento” e di “obiezione, rimostranza, parere contrastante”. Quando introdotto dai verbi 有 “avere” e 提出 “proporre” e simili, è necessario comprendere dal contesto quale dei due significati prevale in quella determinata situazione:
 - ◆ 有意见: “Avere un’opinione” / “Avere un’obiezione”.
 - ◆ 提出意见: “Avanzare un’opinione” / “Fare un’obiezione”.
 Laddove introdotto da verbi quali 听 “ascoltare”, 解释 “spiegare”, 说 “dire” e simili, viene inteso nel significato di “opinione, punto di vista”.
 - ◆ 听听你的高见。 “Ascoltiamo i suoi preziosi suggerimenti”.
 - ◆ 请你解释一下你的意见。 “La prego di illustrare la sua opinione”.
- 再说呢: intercalare molto usato nel parlato, con il significato di “e poi”, “e inoltre”.
- 彼此彼此: in forma raddoppiata, può essere tradotto con “lei non è da meno, lo stesso per lei”.

È una formula di cortesia per mezzo di cui si restituisce il complimento ricevuto all'interlocutore.

- ◆ A: 您辛苦啦! “Quanto disturbo per lei!”
B: 彼此彼此! “È lei ad essersi disturbato!”

4. 有助于...: “contribuire a...”

- ◆ 您们努力做出让步有助于发展我们之间的贸易关系: “Le agevolazioni che siete riusciti ad offrirci contribuiscono a sviluppare i nostri rapporti commerciali”.
◆ 优惠价格有助于开拓贵公司产品的销路: “Prezzi convenienti contribuiscono ad aprire canali di vendita per i vostri prodotti”.

3 扩展词汇 Ampliamo il vocabolario

a. 降: abbassare, ridurre

降低	jiàngdī	abbassare, ridurre	降低价格
降级	jiàngjí	abbassare [di grado]	降级处分
降价	jiàngjià	ridurre il prezzo	降价处理
降落	jiàngluò	scendere, abbassarsi	行情降落

b. ...力: forza

不可抗力	bùkě kànglì	forza maggiore	不可抗力条款
财力	cáilì	risorse finanziarie	组织财力
供货能力	gōnghuò nénglì	capacità di fornitura	加强供货能力
竞争力	jìngzhēnglì	competitività	商品竞争力
能力	nénglì	capacità	生产能力
潜力	qiánlì	potenzialità	市场潜力
人力	rénlì	forza lavoro	人力资源
势力	shìlì	forza, influenza	政治势力
物力	wùlì	risorse materiali	组织物力
销售潜力	xiāoshòu qiánlì	potenzialità di vendita	销售潜力很大
压力	yāilì	pressione	价格压力

c. 市场: mercato

市场波动	shìchǎng bōdòng	fluttuazione di mercato	出现市场波动
市场策略	shìchǎng cèlüè	strategia di mercato	调整市场策略
市场调查	shìchǎng diàochá	indagine di mercato	进行市场调查

市场分析	shìchǎng fēnxī	analisi di mercato	进行市场分析
市场行情	shìchǎng hángqíng	quotazioni di mercato	分析市场行情
市场可行性研究	shìchǎng kěxíngxìng yánjiū	studio di fattibilità	进行市场可行性研究
市场趋势	shìchǎng qūshì	tendenze del mercato	预测市场趋势
市场学	shìchǎngxué	marketing	研究市场学

4 练一练 Un po' di esercizi

1. 多音字联系

请写出下列词汇的准确发音并翻译，然后朗读

- 调: diào [trasferire, cambiare sede di lavoro] / tiáo [adeguare, modulare]
调整 调查 调价 调动 调节 调高 调任 调减 调级 调和
- 重: zhòng [pesante, dare peso] / chóng [doppio, di nuovo]
重复 重点 重音 重做 重写 重量 重申 重要 重算 重建
重病 重任
- 率: lǜ [proporzione] / shuài [franco, sincero]
坦率 增长率 入学率 直率 利率 比率 率真

2. 词汇练习

a. 根据所学过的词汇，猜猜以下词语的意思

降速	增产	增多	增长
销售能力	个人潜力	买方压力	包装费
仓库存货	降低成本	降价销售	让座
买进	抢购	照常	照样

b. 利用你所学过的词汇写出下列句子和单词

1. Commercio all'ingrosso
2. Ridurre le spese
3. Commercio interno
4. Economia di mercato
5. Prezzo CIF Londra
6. Potenzialità del mercato
7. Prezzo competitivo
8. Prezzo franco magazzino venditore
9. Capacità produttiva
10. Strategia di promozione vendite
11. Sotto indicato

5. 口语练习

a. 两人互动口语练习：根据以下情景设计对话

	姓名	职务	公司
A: 打电话	芭芭拉	采购部经理	意大利运动衣服进口公司
B: 接电话	温明	出口部副经理	北京李宁有限公司

1. A telefona a B: A ha ricevuto il campione delle scarpe da calcio, di cui è molto soddisfatto. Tuttavia, il prezzo quotato è alto rispetto al mercato italiano: i clienti italiani ancora non conoscono il marchio Li Ning, chiede uno sconto del 20%. Dopo una breve trattativa si accordano per uno sconto del 10%, quantità minima dell'ordine 1000 pezzi.
2. B telefona ad A: L'ordine ricevuto è soltanto di 750 pezzi, inoltre i modelli richiesti sono tutti prodotti di punta sul mercato internazionale. Il modello 873-S è esaurito, gli altri modelli sono disponibili, ma lo sconto sul prezzo di listino sarà al massimo del 5%. A chiede ulteriori concessioni per testare le vendite e aprire il mercato italiano ai prodotti Li Ning. Dopo una breve trattativa si accordano per uno sconto del 7% su una quantità di 800 pezzi.

b. 完成下面对话

总机: _____。

皮埃尔: 您好! 我是米兰家乐福集团的采购经理皮埃尔。请转出口部王光明副经理。

总机: _____。

王光明: _____。

皮埃尔: 您好, 王经理! 我手里有您的酱油报价。王先生, 您所报的价格比其他生产商高20%, 这是为什么呢?

王光明: _____。

皮埃尔: 质量很高, 这我很了解, 不过您的价格与国际市场行情差距太大了, 我们的客户无法接受!

王光明: _____。

皮埃尔: 数量没问题, 不过希望是个好的折扣。目前在国际市场上酱油产品供大于求, 生产厂家多着呢...

王光明: _____。

皮埃尔: 5%我们还是无法销售, 没有任何赚头了。这样吧, 如果打8折的话, 我们保证订购20,000瓶。

王光明: _____。

皮埃尔: 那我们各让一步, 15%的折扣。行的话, 今天就发订单给您, 怎么样?

王光明: _____。

皮埃尔: 谢谢您的合作! 那我们就马上准备正式订单了!

王光明: _____。

c. **AUDIO** 听录音, 选择正确答案

录音一:

1. 安娜觉得产品质量如何?

- a. 还行
- b. 比较好
- c. 非常好
- d. 不好

2. 安娜希望张先生让利多少?

- a. 5%
- b. 10%
- c. 20%
- d. 40%

3. 为什么张先生愿意让利10%?

- a. 为了打开意大利市场
- b. 因为安娜是老客户了
- c. 因为安娜多订200台
- d. 因为货物供过于求

录音二:

1. 王经理报的价格比去年

- a. 便宜25%
- b. 贵25%
- c. 高10%
- d. 贵15%

2. 为什么今年价格高?
 - a. 因为生产费提高了。
 - b. 因为市场行情上涨。
 - c. 因为需求量提高了。
 - d. 因为市场行情上涨、需求量提高了。
3. 玛丽接受王经理报的价格和折扣吗?
 - a. 不接受。
 - b. 接受。
 - c. 接受，不过要考虑数量。
 - d. 没有说，她先要和负责人联系。



认识中国，了解中国人 Conoscere la Cina e i cinesi

Attenzione alla "faccia"!

La "faccia" (面子) rimanda in Cina a un concetto complesso in cui confluiscono la dignità, il prestigio, la credibilità e il rispetto di cui l'individuo gode all'interno del proprio gruppo, e che pervade ogni momento della vita di relazione di una persona. "Perdere la faccia" (丢面子) viene perciò considerato come una delle esperienze peggiori nella vita del singolo, come dimostrano anche recenti indagini fra giovanissimi. La salvaguardia della "faccia" rappresenta la principale strategia per la tutela della propria autostima, del proprio capitale di credibilità sociale e quindi del proprio status all'interno della rete delle *guanxi*. In Cina infatti, l'utilizzo della "faccia" non mira tanto alla creazione di un'identità individuale, quanto piuttosto al mantenimento del proprio ruolo all'interno del gruppo sociale e alla creazione di un'identità collettiva. All'interno di un gruppo è molto importante conservare la reputazione di ciascuno, prestando altresì una grande attenzione alla gerarchia: un elogio pubblico a una persona di livello inferiore in presenza del suo capo può essere interpretato come volontà di sminuire i livelli superiori il cui operato non ha meritato pari apprezzamento: in questo modo, i livelli più alti del gruppo "perdono la faccia", con grande imbarazzo del sottoposto. È importante quindi essere sempre accorti nel rispettare le posizioni gerarchiche all'interno del proprio gruppo e di quello della controparte poiché, come in un gioco degli specchi, la salvaguardia della faccia altrui è strettamente connessa alla salvaguardia della propria, e "dare la faccia" (给面子) al proprio interlocutore equivale a "guadagnare faccia" per sé.

Quando si riceve una delegazione, predisporre per l'ospite incontri con persone di pari livello della propria azienda (un general manager deve incontrare un general manager, un CEO deve discutere con il CEO corrispondente), organizzare un banchetto sontuoso, inviare con anticipo l'agenda e rispettarne i punti, insomma osservare il "galateo" dell'incontro d'affari, ivi inclusa puntualità, abbigliamento adeguato ecc. sono tutti elementi fondamentali per salvaguardare la propria faccia così come quella del proprio interlocutore. Un'accoglienza non adeguata non può che svilire il proprio ruolo e mettere in serio pericolo la propria credibilità personale e professionale nello stesso tempo in cui svilisce e offende l'ospite: soltanto mantenendo il prezioso equilibrio di "faccia reciproca" sarà possibile aprire un dialogo e stabilire un rapporto di fiducia.

再帮你一下 Un ultimo aiuto

NEGOZIARE: FRASI UTILI

Aggettivi ed espressioni comuni per qualificare i prezzi

高	alto	不可行	non fattibile, non praticabile
偏高	tendenzialmente alto	公道	equo
贵	caro, costoso	合理	ragionevole
便宜	economico	稳定	stabile
低	basso	固定	fisso
低廉	di poco prezzo	灵活	elastico
优惠	conveniente	有/无吸引力	essere/non essere allettante
常规	convenzionale, di prassi	有/无竞争力	essere/non essere competitivo

Alzare i prezzi/ prezzi in salita

提高价格: "Alzare i prezzi".

价格提高: "I prezzi salgono".

价格上涨: "I prezzi aumentano".

价格上升: "I prezzi salgono".

Abbassare i prezzi/prezzi in discesa

降低价格、降价: "Abbassare i prezzi".

价格下降: "I prezzi scendono".

价格下跌: "I prezzi calano".

价格暴跌: "I prezzi crollano".

Esubero dei prodotti sul mercato e competizione sui prezzi

货物供过于求: "L'offerta supera la domanda".

货物供大于求: "L'offerta è maggiore delle richieste".

市场饱和: "Il mercato è saturo".

竞相压价: "La concorrenza schiaccia i prezzi".

争夺买主: "Lottare per accaparrarsi gli acquirenti".

经济衰退: "Recessione economica".

市场疲软: "Indebolimento del mercato".

Carenza di prodotti sul mercato

供不应求: "La domanda supera l'offerta".

供应短缺: "Penuria di offerta".

供应不足: "L'offerta è insufficiente".

供应紧张: "L'offerta scarseggia".

供货赶不上需求量: "L'offerta non riesce a rispondere alle esigenze del mercato".

难以满足市场需求: "È difficile soddisfare le esigenze del mercato".

xx货物在市场上严重短缺: "C'è un grave deficit di merce XX sul mercato".

Richiesta di quotazioni

贵公司的报价是多少? : "A quanto ammontano le vostre quotazioni?".

请介绍一下贵公司的价格, 可以吗? : "Potete illustrarci i vostri prezzi, per favore?".

贵公司报价如何? : "Qual è la vostra quotazione?".

Richiesta di sconto

能不能给我们打个折扣? : "Ci potete fare uno sconto?".

能否优惠5%? : "È possibile una riduzione del 5%?".

能把价格稍微降低一点吗? : "È possibile abbassare un po' le quotazioni?".

能不能多打点折扣? : "Potete fare un piccolo sconto ulteriore?".

能不能再降一些? : "Potete fare un'ulteriore riduzione?".

如降低价格2%, 则很有希望成交! : "Se poteste ridurre i prezzi del 2%, allora ci sarebbero molte speranze di concludere l'accordo".

能不能给我们多些让利? : "Potete farci delle ulteriori concessioni sul prezzo?".

厂家让利多少? : "Che sconto offre il fabbricante?".

在什么条件下可以考虑再降价... : "A quali condizioni potreste considerare di farci un ulteriore sconto..."

Compromessi e concessione di sconto

我们各让一步: "Veniamoci incontro!" [Ciascuno di noi faccia delle concessioni!].

我们双方都做些让步: "Cerchiamo di venirci incontro a vicenda".

考虑到您是我们的老客户, 我们可以考虑减价: "Considerato che siete un nostro cliente affezionato, possiamo pensare ad uno sconto".

如果您...我们可降低5%: "Se voi..., noi faremo uno sconto del 5%".

我们同意降价5%, 条件是...: "Siamo pronti a offrire uno sconto del 5%, a condizione che...".

考虑到我们双方的交情...: "Considerate le nostre buone relazioni..."

Rifiuto di ulteriori concessioni

这已经是我们的最低价, 不能再降了: "Questo è già il mio ultimo prezzo, non posso scendere oltre".

真的无法再让步了? : "Davvero non è possibile un'ulteriore riduzione?".

很抱歉, 难以再降价: "Mi dispiace, ci è difficile abbassare ulteriormente i prezzi".

很遗憾, 我们只能谈到这儿了: "Peccato, non possiamo che interrompere qui la trattativa".

很遗憾, 希望下次有机会合作: "Peccato, speriamo di avere altre occasioni di collaborazione".