

## **PHẦN II: KỊCH BẢN ĐÀM PHÁN KINH DOANH**

### **KỊCH BẢN ĐÀM PHÁN THƯƠNG VỤ XUẤT NHẬP ÁO CÔNG TY THỜI TRANG MALISA & CÔNG TY APIS**



**GVHD: Ths Đặng Thiện Tâm**

**NHÓM THỰC HIỆN:** Đặng Thị Hoàng  
Phúc, Lê Hồng Yến, Trần Thị Thiên Thu  
và các Cộng Sự

### **LỜI MỞ ĐẦU**

#### **I. Công ty MALISA:**

*Công ty MALISA là một cửa hàng chuyên bán các mặt hàng thời trang Quảng Châu, có chỗ đứng vững với thị trường trong nước và đang hướng đến việc thành lập một chuỗi cửa hàng thời trang trên toàn khu vực.*

*Được thành lập từ năm 2020 với hơn 4 năm không ngừng đổi mới và phát triển, Công ty MALISA đã trở thành một tên tuổi có tầm ảnh hưởng trong giới kinh doanh thời trang tại thị trường Việt Nam.*

*Do nhu cầu cập nhật xu hướng thời trang mới nên Công ty MALISA muốn tìm nguồn cung ứng áo Quảng Châu chất lượng, phải đáp ứng đủ yêu cầu về mẫu mã và chất lượng để tiêu thụ tại thị trường Việt Nam*

**Mức giá cố thủ: 110.000đ/sp**

**Mức giá kỳ vọng: 80.000đ/sp**

## **II. Công ty APIS:**

*APIS là một trong những công ty có phân xưởng may quần áo hàng đầu tại Quảng Châu với đa dạng mẫu mã và chất lượng tốt.*

*Sở hữu hệ thống phân xưởng với quy mô hơn 500 nhân công và hệ thống may mặc hiện đại, phân xưởng APIS mỗi ngày sản xuất ra được trung bình 10.000 sản phẩm.*

*Đưa ra mức giá như sau.....*

**Mức giá cố thủ: 80.000đ/sp**

**Mức giá kỳ vọng: 130.000đ/sp**

**\*Số lượng người tham gia: 10 người.**

**- Người dẫn chuyện: Trần Cao Bảo Ngọc**

## **Thông tin bên Công ty MALISA và Công ty APIS**

**Bên Công ty MALISA:**

- Chuyên viên kinh doanh: Lê Phạm Mai Hương
- Luật sư của cửa hàng: Nguyễn Thị Nhật Linh
- Thư ký: Đặng Thị Mỹ Trinh

**Bên công ty APIS:**

- Giám đốc: Đặng Thị Hoàng Phúc
- Luật sư của công ty: Trần Thị Thiên Thu
- Thư ký: Lê Hồng Yến

## THÔNG TIN ĐÀM PHÁN

- Công ty MALISA đang tìm kiếm nguồn cung ứng mặt hàng quần áo QC để phân phối cho các chi nhánh con trong nước VN. Sau khi trao đổi và tìm hiểu các nguồn thông tin, họ quyết định lựa chọn nguồn cung ứng phân xưởng APIS tại QC Trung Quốc, sau đó đã ngỏ ý muốn hợp tác xuất nhập khẩu quần áo của APIS.
- Hai bên đối tác đã trao đổi qua email, phân xưởng APIS đã cung cấp một số thứ cần thiết cho Công ty MALISA: hợp đồng, bảng giá, chất liệu, số lượng sản phẩm, ... Tuy nhiên đây là lần đầu tiên phân xưởng này xuất khẩu mặt hàng này cho Công ty MALISA do vậy phía bên phân xưởng xuất khẩu muốn bán được giá cao nhất có thể, còn bên Công ty MALISA mong muốn chất lượng sản phẩm thật tốt cùng với giá cả hợp lý. Hai bên đều mong muốn đạt được nhiều lợi ích trong cuộc đàm phán này. Hai bên hẹn gặp lúc 8h sáng ngày 8/3/2024 tại văn phòng của Công ty APIS.

## KỊCH BẢN CHI TIẾT

***Chuẩn bị:*** Trang phục lịch sự. Tại văn phòng của xưởng may APIS

**Bối cảnh 1:** Tại văn phòng làm việc của Công ty APIS

**Giám đốc Hoàng Phúc đang ngồi làm việc tại bàn làm việc. Thư ký bước vào thông báo.**

**Thư ký – Lê Hồng Yến:** Thưa sếp chúng ta đang có một đơn hàng của đối tác nước ngoài Công ty MALISA, đây là lần đầu tiên họ hợp tác với chúng ta, em đã gửi những thông tin liên quan qua email, nhưng có những vấn đề mình cần gặp mặt để giải quyết, sếp thấy như nào ạ?

**Giám đốc - Hoàng Phúc:** Ừm, chị thấy đây cũng là chuyện cần bàn bạc, em hãy chuẩn bị thêm một số tài liệu nhé.

**Lê Hồng Yến:** Dạ để em chuẩn bị.

**Giám đốc - Đặng Thị Hoàng Phúc:** Ngoài ra, em gọi phòng kinh doanh 15 phút nữa vào họp bàn về 1 số vấn đề về lô hàng, cũng như chiến lược về việc cung cấp sản phẩm của mình cho Công ty MALISA.

*\*Chuyển cảnh\** Mọi người ngồi vào bàn làm việc.

**Giám đốc - Hoàng Phúc:** Như mọi người đã biết, Công ty MALISA là một công ty thời trang lớn trên thị trường. Họ kinh doanh về mảng thời trang rất mạnh và họ đang muốn mua một số sản phẩm của công ty chúng ta. Và buổi họp ngày hôm nay chị muốn mọi người bàn về giá cả của lô hàng này. Mức giá chị mong muốn là **120.000đ/sp** thì theo mọi người mức giá này đã phù hợp hay chưa ?

**PKD1-Hồ Thị Diễm My:** Mức giá em mong muốn là **130.000đ/sp** với số lượng **1000 sản phẩm** được bán ra và mọi người nghĩ nên đưa ra mức giá thấp nhất là bao nhiêu ?

**PKD2 – Thúy Hằng:** Theo quan điểm của em thì đây là đối tác mới, vì vậy chúng ta nên đặt kỳ vọng cao hơn. Chúng ta có thể để mức giá là **130.000đ/sp** và khi đó họ trở thành đối tác thân thiết thì trả giá thêm cho họ. Mọi người nghĩ sao ạ?

**PKD3 – Như Ánh:** Theo quan điểm của cá nhân em thì nếu chúng ta đưa ra mức giá thấp nhất thì khi mà trở thành khách hàng thân thiết rồi thì khó mà tăng giá lên được. Trừ khi mình bán sản phẩm khác. Vậy mức giá cố thủ của chúng ta là **80.000đ/sp** mọi người thấy sao?

**PKD1-Hồ Thị Diễm My:** Em thấy mức giá này khá hợp lý. Vì họ là DN mới trên thị trường mà họ đã mua được **1000 sản phẩm** bên chúng ta với mức giá như này thì được ạ! Sếp thấy sao?

**.Giám đốc - Đặng Thị Hoàng Phúc:** Ừm được rồi, vậy chúng ta chốt mức giá cố thủ là **80.000đ/sp** Mục tiêu là **130.000đ/sp**. Tuy nhiên nếu trong trường hợp chúng

ta đang trao đổi lợi ích với họ, cái khó khăn là khi họ muốn **giảm giá xuống** thì chúng ta nên giảm như thế nào?

**PKD 2 - Thúy Hằng :** Thưa sếp, em nghĩ là chúng ta có thể **offer giảm giá cho họ 5%** với số lượng đơn hàng lớn ạ

**Giám đốc - Đặng Thị Hoàng Phúc:** Ừm, chị thấy ý tưởng này khá hay. Vậy cuộc họp của chúng ta kết thúc tại đây! Em hãy chuẩn bị tài liệu cho cuộc đàm phán ngày mai nhé!

**Lê Hồng Yến:** Dạ sếp!

**Bối cảnh 2: Cuộc đàm phán thương mại giữa Công ty MALISA và Công ty APIS tại văn phòng làm việc APIS.**

(Người bên Công ty MALISA đi vào, thư kí Công ty APIS đón khách, hai bên bắt tay chào, vào bàn ngồi, rót nước mời khách)

**Ngồi vào bàn đàm phán – cúi chào nhau..**

**Lê Hồng Yến: ( Đứng lên chào và nói ) :** Tôi xin tự giới thiệu tôi là Yến- thư kí của công ty APIS. Trước tiên xin gửi lời cảm ơn đến quý công ty đã quan tâm đến sản phẩm của chúng tôi. Ngày hôm nay chúng ta có dịp gặp gỡ tại vùng đất Quảng Châu này để có cơ hội cộng tác kinh doanh và tôi mong rằng sự hợp tác của chúng ta ngày hôm nay sẽ được thắt chặt và bền vững. Về phía chúng tôi có 3 đại diện APIS Đến buổi họp hôm nay có giám đốc APIS - Đặng Thị Hoàng Phúc, đây là Luật sư của công ty-Trần Thị Thiên Thu.

**Mỹ Trinh:**Chào bạn bên chúng tôi gồm có 3 đại diện, tôi xin được giới thiệu đây là Lê Phạm Mai Hương – đại diện Công ty MALISA, và đây là Luật sư của công ty tôi :Nguyễn Thị Nhật Linh, còn tôi là Đặng Thị Mỹ Trinh – thư ký của công ty.

**Hoàng Phúc:** Chào mọi người! Rất hân hạnh khi được đón tiếp mọi người. Không biết mọi người đi đường xa từ Việt Nam qua đây có gây bất tiện hay khó khăn gì không ạ? \*Bắt tay\*

**Mai Hương:** À không ạ, rất vui được gặp chị!

Thư ký Bên **Công ty APIS** đứng dậy đưa tài liệu giấy tờ cho bên **Công ty**

**MALISA:** ‘Cho tôi xin gửi 1 số tài liệu trong buổi hôm nay’

Bên Công ty MALISA nhận tài liệu. \*2 bên đọc tài liệu\*

## **BẮT ĐẦU ĐÀM PHÁN:**

### **1. Đàm phán về giá cả:**

- **Mai Hương:** Chúng tôi đang tìm kiếm một đối tác phù hợp để cung cấp áo Form cao cấp cho bộ sưu tập mới của chúng tôi. Tôi hy vọng công ty APIS có thể đáp ứng nhu cầu này.

- **Hoàng Phúc:** Như chị cũng biết Công ty APIS của chúng tôi là ước mơ của bao đối tác khi được hợp tác cùng. Yêu cầu về chất lượng cũng như quy trình chúng tôi yêu cầu rất cao. Chúng tôi đã từng hợp tác với những thương hiệu nổi tiếng quốc tế trên toàn cầu.

- **Mai Hương:** Vâng. Trước hết, cho phép chúng tôi xin giới thiệu công ty mình một chút. Công ty chúng tôi tuy chưa lớn mạnh nhưng chúng tôi có một đội ngũ thành viên rất tài năng, hơn ấy chúng tôi có lợi thế về việc dẫn đầu xu hướng trên thị trường Việt Nam, ngoài ra có 1 tệp khách hàng khủng mà hiện nay chưa có ai làm được. Công ty Endy cũng đang rất muốn ký hợp đồng với chúng tôi, chị xem trợ lý tôi cũng đang giữ hợp đồng đây này. Tôi cũng rất thích thú với sản phẩm mới ra mắt của công ty chị nên tôi mới có mặt ở đây.

- **Hoàng Phúc:** Đúng vậy, chúng ta đến đây để cùng thảo luận. Đó mới là lí do chúng ta ngồi đây hôm nay.

- **Hoàng Phúc:** Tập đoàn chúng tôi tuy không lớn mạnh bằng Endy nhưng mà sở hữu một phân xưởng lớn sản xuất hàng loạt với chất lượng tốt hơn bao giờ hết. Chúng tôi

có khả năng sản xuất sản phẩm áo cao cấp này với loại vải chất lượng cao, linh hoạt về màu sắc và cũng như kết cấu của sản phẩm.

- **Lê Hồng Yến:** (Nêu rõ) Chúng tôi cũng có khả năng thực hiện các mẫu thiết kế đặc biệt và tuân thủ các tiêu chuẩn chất lượng cao, thực hiện với số lượng lớn. Bên cạnh đó, đội ngũ công nhân lành nghề lâu năm và máy móc, kỹ thuật hiện đại khiến sản phẩm áo cao cấp của công ty chúng tôi xuất khẩu ra các khu vực Châu Á và được rất nhiều khách hàng đón nhận.

- **Mai Hương:** Chúng tôi đánh giá cao về điều đó nhưng bây giờ chúng tôi muốn mua 1000 sản phẩm với giá 80.000đ/sp và ký kết một hợp đồng dài hạn để đảm bảo ổn định nguồn nguyên liệu cung cấp và giá cả.

- **Hoàng Phúc:** Vâng, mức giá đó là quá thấp, chúng tôi chỉ có thể cung cấp 1 số lượng lớn như thế với giá 130.000đ/sp thôi chị. Chúng tôi đã tìm hiểu giá cả của các công ty khác và họ chỉ bán với giá khoảng 130.000đ/sp. Sau đây anh chị hãy xem sản phẩm bên công ty chúng tôi trước khi đưa ra quyết định.

- **Mai Hương:** (Cầm áo lên xem)\* mọi người cùng xem\*

Tôi đã xem mẫu áo của bên chị và thấy nó khá đẹp, nhưng giá chưa phù hợp. Chị có thể giảm giá xuống còn 90.000đ/sp không?

- **Hoàng Phúc:** Tôi hiểu suy nghĩ của chị, nhưng chị cũng phải hiểu rằng chất vải của chúng tôi có chất lượng khác biệt so với các công ty khác. Nếu chị mua áo của chúng tôi, chị sẽ có được sản phẩm chất lượng cao và uy tín trên thị trường. Mức giá chúng tôi đề xuất cuối cùng mà bên tôi có thể đưa ra là 100.000đ/sp

- **Mai Hương:** Nhưng theo tôi lại thấy bên khác báo giá lại rẻ hơn bên chị mà?

- **Hoàng Phúc:** Chị chắc cũng tham khảo giá nhiều nơi. Thì chị cũng thấy rồi đó, thị trường bây giờ rất phức tạp. Sản phẩm trông cứ trông giống nhau, nhưng chất lượng và giá rất khác biệt. Chưa kể là nhập lậu các loại nguyên liệu trái phép sẽ gây độc hại với người tiêu dùng.

Tôi cũng đang kinh doanh nên không thể khen công ty mình tốt, mà chê công ty khác xấu được nên rất xin lỗi chị là tôi không có khả năng cung cấp giá tốt nhất trên thị trường, nhưng chúng tôi có khả năng đảm bảo chất lượng sản phẩm cho chị và còn cung cấp cho chị dịch vụ tốt hơn. Vậy nên nếu bên chị mua thêm 800 sản phẩm nữa tổng là 1800 sản phẩm thì bên tôi sẽ chiết khấu thêm 5% trên tổng giá trị đơn hàng. Chị nghĩ sao?

- **Mai Hương:** Tuy nhiên tôi vẫn thấy mức giá này vẫn khá cao. Giá cả chị đưa ra như vậy vẫn còn mắc cần giảm bớt một chút. Nếu không tôi tìm công ty khác vậy.

- **Hoàng Phúc:** Thành thật mà nói cái giá mà chúng tôi đề xuất cho chị là giá thấp nhất rồi. Chúng tôi không thể nào giảm hơn được nữa. Nhưng mà không sao nếu như mà chúng tôi không thỏa thuận thành công chúng ta vẫn còn nhiều lần khác mà. Với cái giá đó mà chúng tôi đã đề xuất cho chị hiện nay cũng có hai đối tác họ cũng đang muốn hợp tác thì tôi sẽ chuyển sang cho họ vậy. Tôi cũng muốn chia sẻ thật lòng với chị. Chúng tôi là một công ty chuyên nghiệp trong ngành và đây là cái giá tốt nhất có thể đưa đến cho chị. Tôi không hiểu làm sao những công ty khác có thể đưa ra một giá thấp hơn. Chắc chắn sẽ có những rủi ro gì đó trong tương lai.

- **Mai Hương:** Thôi vậy, vì đây là lần đầu chúng ta hợp tác nên tôi sẽ chấp nhận mua 1800 sản phẩm với giá 100.000đ/sp mong rằng chúng ta vẫn còn có cơ hội hợp tác vào những lần sau nữa nhé.

- **Hoàng Phúc:** Vậy chúng ta chốt mức giá tại đây nhé.

## **2. Đàm phán về các chi phí vận chuyển.**

- **Hoàng Phúc:** Còn về chi phí vận chuyển kèm theo như trước đó chúng tôi cũng đã trao đổi qua email với mức giá vận chuyển là 10tr, chị nghĩ như thế nào?

- **Mai Hương:** Cảm ơn chị! Tôi đã nhận được thông tin về chi phí vận chuyển, tôi chỉ muốn biết rằng với mức giá này thì thời gian vận chuyển sẽ trong bao lâu?

- **Hoàng Phúc:** về việc này thư kí bên tôi sẽ trình bày cho chị.

**-Hồng Yến:** Nếu tính luôn thời gian sản xuất và vận chuyển thì sẽ dao động tối thiểu là 4 tuần.

**-Mai Hương:** Ô, vậy không được rồi. Hiện tại, cửa hàng chúng tôi cần mặt hàng này nhanh chóng vì vậy chúng tôi mong muốn rằng rút ngắn thời gian giao hàng trong vòng 2 tuần, không biết bên chị có thể đáp ứng hay không?

**-Hoàng Phúc:** Như vậy thì làm khó cho bên chúng tôi quá bởi vì vận chuyển nhanh hay không tùy thuộc vào nhiều yếu tố quyết định như là khâu kiểm duyệt hàng bên hải quan, 1 phần phụ thuộc vào thời tiết ổn định hay không và chúng tôi cũng phải tăng năng suất hoạt động của nhà máy,... Dẫn đến phát sinh thêm 4tr Chị nghĩ như thế nào?

**-Mai Hương:** Tôi nghĩ 4tr chả phải là quá nhiều hay sao? Tôi chỉ có thể trả cho bên chị là 2tr thôi!

**-Hoàng Phúc:** Vậy bên tôi đề xuất giảm xuống còn 3tr, chị nghĩ như thế nào? Đây là hạn mức cuối cùng mà bên tôi có thể đưa ra rồi.

**-Mai Hương:** Cho tôi xin vài phút suy nghĩ (thảo luận), Tôi đồng ý với thỏa thuận của bên chị. Rất hy vọng 2 bên có cơ hội hợp tác lâu dài và có lợi nhất. Chúng tôi mong rằng sản phẩm này sẽ là bước tiến lớn trong thị trường Việt Nam. Vậy chị hãy sắp xếp và báo giờ đến nơi để nhân viên của chúng tôi kiểm tra và nhập hàng.

**-Hoàng Phúc:** Tôi sẽ lưu ý về điều đó. Chúng tôi mong rằng cuộc hợp tác này sẽ làm cho ngành thời trang Việt Nam trở nên đa dạng và phát triển hơn.

### **3. Kết thúc đàm phán**

**-Hoàng Phúc:** Sau đây luật sư của tôi sẽ gửi bản hợp đồng chi tiết về những thỏa thuận trên.

**-Thiên Thu:** phát bản hợp đồng cho đối tác: Mời mọi người đọc bản hợp đồng trước khi kí kết!

**\*mọi người cùng đọc bản hợp đồng\***

**-Thiên Thu:** Mọi người có thắc mắc gì trong bản hợp đồng không ạ?

**- Mai Hương:** Tôi đã xem qua hợp đồng nhưng có vài chi tiết chúng tôi không hài lòng.

**-Thiên Thu:** Chị cho chúng tôi biết là mình gặp vấn đề nào trong hợp đồng không?

**- Nhật Linh:** Có chỗ tôi không đồng ý ở khoản 3 trong hợp đồng đó là bên phía đối tác chỉ chịu 50% bảo hiểm mà tại sao không phải là 100%? Bởi vì như bên chị đã nói sẽ đảm bảo cho bên tôi về dịch vụ cũng như bảo hành.

**-Thiên Thu:** Chị cũng biết những khó khăn khi vận chuyển rồi đấy, trong việc này bên phía chúng tôi sẽ chịu 50% và 50% còn lại sẽ do bên vận chuyển đảm bảo. Công ty chúng tôi dựa theo các điều khoản pháp luật hiện nay và các điều lệ ban hành nên mọi điều khoản trong hợp đồng là đúng theo biên bản hiện hành.

**- Hoàng Phúc:** Nếu như chị không thắc mắc gì nữa thì chúng ta xác lập hợp tác với nhau.

**\* 2 bên cùng kí kết\***

**- Mai Hương:** Tôi hi vọng công ty APIS sẽ thực hiện đúng các cam kết thời hạn hợp đồng đề ra.

**- Hoàng Phúc:** Vâng, rất hân hạnh khi hợp tác cùng công ty chị.

**- Hoàng Phúc:** Đến đây, chúng tôi xin cảm ơn tất cả mọi người đã tham gia vào cuộc đàm phán này và mong rằng mối quan hệ giữa Malisa và APIS sẽ ngày càng mạnh mẽ và thịnh vượng. Chúng ta sẽ cùng nhau xây dựng những sản phẩm thời trang mới, đẳng cấp mới và mang lại lợi ích cho cả hai bên trong tương lai.

**- Dẫn chuyện:**

Sau cuộc đàm phán thành công, cả công ty MALISA và công ty APIS có thể thu về các lợi ích sau:

***Lợi ích của công ty MALISA:***

**Đảm bảo nguồn cung ứng áo chất lượng:** Thỏa thuận thành công với công ty APIS giúp công ty MALISA có được nguồn cung ứng áo chất lượng cao để sản xuất đồ thời trang của mình. Điều này đảm bảo rằng sản phẩm của APIS sẽ đáp ứng được yêu cầu về chất lượng và thu hút được khách hàng.

**Giảm chi phí sản xuất:** Khi có một hợp đồng cung ứng áo với công ty APIS, MALISA có thể đạt được hiệu quả kinh tế thông qua việc mua áo với giá ổn định hoặc giảm giá trong số lượng lớn. Điều này giúp giảm chi phí và tăng khả năng cạnh tranh của MALISA trên thị trường.

**Tăng khả năng đa dạng hóa sản phẩm:** Nhờ vào hợp tác với công ty APIS, MALISA có thể tiếp cận những loại áo độc đáo và đa dạng hơn. Điều này giúp công ty tạo ra bộ sưu tập sản phẩm thời trang đa dạng và phong cách, thu hút được nhiều loại khách hàng khác nhau.

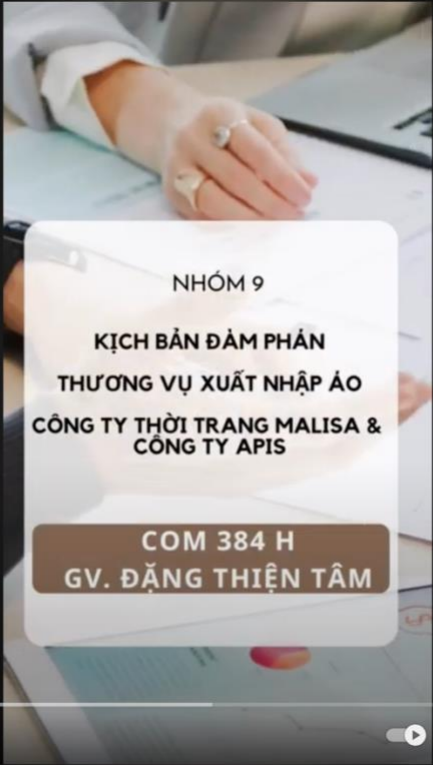
### ***Lợi ích của công ty APIS:***

**Tăng doanh số bán hàng:** Thỏa thuận với công ty MALISA giúp công ty APIS mở rộng thị trường tiêu thụ cho các loại vải của mình. Sản phẩm của APIS được sử dụng cho thời trang của MALISA, từ đó tăng doanh số bán hàng và lợi nhuận cho công ty.

**Tạo mối quan hệ đối tác lâu dài:** Hợp tác thành công với công ty MALISA có thể dẫn đến một mối quan hệ đối tác lâu dài giữa hai công ty. Điều này mang lại ổn định và tiềm năng tương lai cho việc cung ứng áo của APIS, giúp công ty phát triển và mở rộng thị trường.

Tóm lại, sau cuộc đàm phán thành công, công ty MALISA thu được lợi ích như đảm bảo nguồn cung ứng áo chất lượng, giảm chi phí và tăng khả năng đa dạng hóa sản phẩm. Công ty APIS cũng có lợi ích từ việc tăng doanh số bán hàng và tạo mối quan hệ đối tác lâu dài.

**VIDEO KỊCH BẢN ĐÀM PHÁN:** <https://www.youtube.com/watch?v=fPICHOhUHnE>.



Đàm phán trong kinh doanh (Group 9) - Com 384 H