

DEALING WITH A CLIENT

Negociando
com uma cliente

1. **Good morning, Mrs. Taylor. How are you?**

Bom dia, Sra. Taylor. Como vai você?

2. **Good morning! I'm doing well, how are you?**

Bom dia! Estou bem, como vai você?

3. **I'm fine! Would you like some coffee? Tea?**

Estou bem! Você gostaria de um café? Chá?

4. **Hmm, I won't say no to a cup of coffee.**

Hmm, não vou dizer não a uma xícara de café.

5. **Great! I'll have someone bring it to the meeting room.
Please, come with me!**

Ótimo! Vou pedir para alguém trazer para a sala de reuniões.

Por favor, venha comigo!

6. Well, first of all, let me start this meeting by saying that we're glad to have you as a client. We've been working together for years, and we're happy to offer you our products!

Bem, antes de tudo, deixe-me começar esta reunião dizendo que ficamos felizes por ter vocês como clientes. Temos trabalhado juntos há anos, e ficamos contentes em lhes oferecer nossos produtos!

Well, first of all, let me start this meeting by saying that we're glad to have you as a client.

Bem, antes de tudo, deixe-me começar esta reunião dizendo que ficamos felizes por ter vocês como clientes.

We've been working together for years, and we're happy to offer you our products!

Temos trabalhado juntos há anos, e ficamos contentes em lhes oferecer nossos produtos!

7. I can **certainly** say the same. We've learned to trust your quality and consistency **as a supplier.**

Eu certamente posso dizer o mesmo. Nós aprendemos a confiar na sua qualidade e consistência como um fornecedor.

8. **That's great.** We always strive for excellence. **So, how can I help you today?**

Isso é ótimo. Nós sempre buscamos a excelência. Então, como posso te ajudar hoje?

9. Well, I scheduled this meeting **because we're expanding our operations,** and we're going to need **our key suppliers to work with us and follow along.**

Bem, eu marquei esta reunião porque estamos expandindo nossas operações, e vamos precisar que nossos principais fornecedores trabalhem conosco e nos acompanhem.

10. **Sounds great, we love new challenges.**

Parece ótimo, nós adoramos novos desafios.

11. **We're building a second production plant in another location, and we're aiming to double our manufacturing capability over the next five years.**

Estamos construindo uma segunda planta de produção em outra localidade, e estamos almejando dobrar a nossa capacidade de fabricação no decorrer dos próximos cinco anos.

12. That's quite an aggressive expansion. How can we help you achieve that?

É uma expansão um tanto agressiva. Como podemos ajudar vocês a alcançarem isso?

13. Based on how successful you've been as our supplier so far, we would like you to remain as our main source of chemical components.

Baseado no quão bem-sucedidos vocês têm sido como nossos fornecedores até aqui, nós gostaríamos que vocês continuassem como nossa fonte principal de componentes químicos.

14. **You said your manufacturing capability will double. Will your demand for our materials also double?**

Você disse que sua capacidade de fabricação vai dobrar. A sua demanda pelos nossos materiais também vai dobrar?

15. **More than that. We're diversifying, so we're going to need additional materials, as you may see on this operational summary I drafted.**

Mais do que isso. Estamos diversificando, então vamos precisar de materiais adicionais, como você pode ver neste resumo operacional que eu esbocei.

16. **I see. We can certainly increase our previous output to meet your demand, but we might need some time for these additional materials.**

Entendi. Nós certamente podemos aumentar nossa produção anterior para atender sua demanda, mas talvez precisemos de um tempo para esses materiais adicionais.

17. **We are also going to take some time to finish the construction of our second plant, so that won't be a problem. How much time are we talking about?**

Também vamos levar algum tempo para finalizar a construção de nossa segunda planta, então isso não será um problema. De quanto tempo estamos falando?

18. Not much, **really**. I will have to get back to you on that.
Can I call you **tomorrow**, to give you more details?

Não muito, na verdade. Eu vou ter que te dar um retorno sobre isso. Posso te ligar amanhã, para dar mais detalhes?

19. Of course. The most important part **is to get our timelines in sync**. Also, considering we're buying in bulk, can we negotiate the price?

É claro. A parte mais importante é sincronizar nossos cronogramas. Além disso, considerando que estamos comprando no atacado, podemos negociar o preço?

20. **Certainly. Since** you're such a long-time client, **we are ready to negotiate.**

Certamente. Como vocês são um cliente de tão longa data, nós estamos prontos para negociar.

21. **Good! I've outlined our targets** in the operational **summary. You'll find** all the numbers and specifics **there.**

Ótimo! Eu esbocei nossos objetivos no resumo operacional. Lá, você vai encontrar todos os números e aspectos específicos.

22. **I'll make sure we're up to the challenge. I'm happy to know your company is doing well, and that you trust us with this new undertaking.**

Vou garantir que estaremos prontos para o desafio. Fico feliz em saber que a sua empresa está se saindo bem, e que vocês confiam em nós com essa nova empreitada.

23. **Thank you! We're aiming high, and we're counting on you to work with us on this!**

Obrigada! Estamos sendo ambiciosos, e contamos com vocês para trabalharem conosco nisso!

PRACTICE TIME ///

Inglês - Português

1. **Good morning, Mrs. Taylor. How are you?**

Bom dia, Sra. Taylor. Como vai você?

2. **Good morning! I'm doing well, how are you?**

Bom dia! Estou bem, como vai você?

3. **I'm fine! Would you like some coffee? Tea?**

Estou bem! Você gostaria de um café? Chá?

4. **Hmm, I won't say no to a cup of coffee.**

Hmm, não vou dizer não a uma xícara de café.

5. **Great! I'll have someone bring it to the meeting room. Please, come with me!**

Ótimo! Vou pedir para alguém trazer para a sala de reuniões. Por favor, venha comigo!

6. **Well, first of all, let me start this meeting by saying that we're glad to have you as a client. We've been working together for years, and we're happy to offer you our products!**

Bem, antes de tudo, deixe-me começar esta reunião dizendo que ficamos felizes por ter vocês como clientes. Temos trabalhado juntos há anos, e ficamos contentes em lhes oferecer nossos produtos!

7. **I can certainly say the same. We've learned to trust your quality and consistency as a supplier.**

Eu certamente posso dizer o mesmo. Nós aprendemos a confiar na sua qualidade e consistência como um fornecedor.

8. **That's great. We always strive for excellence. So, how can I help you today?**

Isso é ótimo. Nós sempre buscamos a excelência. Então, como posso te ajudar hoje?

9. **Well, I scheduled this meeting because we're expanding our operations, and we're going to need our key suppliers to work with us and follow along.**

Bem, eu marquei esta reunião porque estamos expandindo nossas operações, e vamos precisar que nossos principais fornecedores trabalhem conosco e nos acompanhem.

10. **Sounds great, we love new challenges.**

Parece ótimo, nós adoramos novos desafios.

11. We're building a second production plant in another location, and we're aiming to double our manufacturing capability over the next five years.

Estamos construindo uma segunda planta de produção em outra localidade, e estamos almejando dobrar a nossa capacidade de fabricação no decorrer dos próximos cinco anos.

12. That's quite an aggressive expansion. How can we help you achieve that?

É uma expansão um tanto agressiva. Como podemos ajudar vocês a alcançarem isso?

13. Based on how successful you've been as our supplier so far, we would like you to remain as our main source of chemical components.

Baseado no quão bem-sucedidos vocês têm sido como nossos fornecedores até aqui, nós gostaríamos que vocês continuassem como nossa fonte principal de componentes químicos.

14. You said your manufacturing capability will double. Will your demand for our materials also double?

Você disse que sua capacidade de fabricação vai dobrar. A sua demanda pelos nossos materiais também vai dobrar?

15. More than that. We're diversifying, so we're going to need additional materials, as you may see on this operational summary I drafted.

Mais do que isso. Estamos diversificando, então vamos precisar de materiais adicionais, como você pode ver neste resumo operacional que eu esbocei.

16. I see. We can certainly increase our previous output to meet your demand, but we might need some time for these additional materials.

Entendi. Nós certamente podemos aumentar nossa produção anterior para atender sua demanda, mas talvez precisemos de um tempo para esses materiais adicionais.

17. We are also going to take some time to finish the construction of our second plant, so that won't be a problem. How much time are we talking about?

Também vamos levar algum tempo para finalizar a construção de nossa segunda planta, então isso não será um problema. De quanto tempo estamos falando?

18. Not much, really. I will have to get back to you on that. Can I call you tomorrow, to give you more details?

Não muito, na verdade. Eu vou ter que te dar um retorno sobre isso. Posso te ligar amanhã, para dar mais detalhes?

19. Of course. The most important part is to get our timelines in sync. Also, considering we're buying in bulk, can we negotiate the price?

É claro. A parte mais importante é sincronizar nossos cronogramas. Além disso, considerando que estamos comprando no atacado, podemos negociar o preço?

20. Certainly. Since you're such a long-time client, we are ready to negotiate.

Certamente. Como vocês são um cliente de tão longa data, nós estamos prontos para negociar.

21. Good! I've outlined our targets in the operational summary. You'll

find all the numbers and specifics there.

Ótimo! Eu esbocei nossos objetivos no resumo operacional. Lá, você vai encontrar todos os números e aspectos específicos.

22. I'll make sure we're up to the challenge. I'm happy to know your company is doing well, and that you trust us with this new undertaking.

Vou garantir que estaremos prontos para o desafio. Fico feliz em saber que a sua empresa está se saindo bem, e que vocês confiam em nós com essa nova empreitada.

23. Thank you! We're aiming high, and we're counting on you to work with us on this!

Obrigada! Estamos sendo ambiciosos, e contamos com vocês para trabalharem conosco nisso!

Somente Inglês

1. Good morning, Mrs. Taylor. How are you?
2. Good morning! I'm doing well, how are you?
3. I'm fine! Would you like some coffee? Tea?
4. Hmm, I won't say no to a cup of coffee.
5. Great! I'll have someone bring it to the meeting room. Please, come with me!
6. Well, first of all, let me start this meeting by saying that we're glad to have you as a client. We've been working together for years, and we're happy to offer you our products!
7. I can certainly say the same. We've learned to trust your quality and consistency as a supplier.
8. That's great. We always strive for excellence. So, how can I help you today?
9. Well, I scheduled this meeting because we're expanding our operations, and we're going to need our key suppliers to work with us and follow along.
10. Sounds great, we love new challenges.
11. We're building a second production plant in another location, and we're aiming to double our manufacturing capability over the next five years.
12. That's quite an aggressive expansion. How can we help you achieve that?
13. Based on how successful you've been as our supplier so far, we would like you to remain as our main source of chemical components.
14. You said your manufacturing capability will double. Will your demand for our materials also double?

15. More than that. We're diversifying, so we're going to need additional materials, as you may see on this operational summary I drafted.
16. I see. We can certainly increase our previous output to meet your demand, but we might need some time for these additional materials.
17. We are also going to take some time to finish the construction of our second plant, so that won't be a problem. How much time are we talking about?
18. Not much, really. I will have to get back to you on that. Can I call you tomorrow, to give you more details?
19. Of course. The most important part is to get our timelines in sync. Also, considering we're buying in bulk, can we negotiate the price?
20. Certainly. Since you're such a long-time client, we are ready to negotiate.
21. Good! I've outlined our targets in the operational summary. You'll find all the numbers and specifics there.
22. I'll make sure we're up to the challenge. I'm happy to know your company is doing well, and that you trust us with this new undertaking.
23. Thank you! We're aiming high, and we're counting on you to work with us on this!

! Não esqueça de fazer a prática no
MEMORIZATION
● **HACK**