dialog negosiasi
Si Merah Tak Dapat Si Hitampun Jadi

Penjual            : “Selamat datang, silahkan duduk.” Pembeli           : “Terima kasih.” Penjual            : “Ada yang bisa saya bantu?” Pembeli           : “Saya ingin beli laptop.” Penjual            : “Ingin laptop merk apa mbak?” Pembeli           : “Yang bagus itu merek apa mbak ?” Penjual          : “Begini mbak, kalau masalah bagus tidaknya itu relatif mbak. Semua merek ada kelebihan dan juga ada kekurangannya.” Pembeli           : “Ohh, begitu.” Penjual            : “Tetapi sekarang yang paling laris itu Acer mbak.” Pembeli           : “Saya boleh lihat yang Acer?” Penjual            : “Iya, sebentar saya ambilkan dahulu.” Pembeli           : “Iya.” Penjual            : “Ini mbak, silahkan di coba dahulu.” Pembeli           : “Fasilitasnya apa saja mbak ?” Pembeli           : “Ada wifi, bluetooth, memory 2 GB, monitor 14” dan masih banyak lagi.” Pembeli           : “Warnanya ini hanya hitam saja mbak?” Penjual            : “Kalau ini ada warna coklat, putih, merah, sama hitam ini mbak.” Pembeli           : “Saya mau lihat yang merah mbak, soalnya saya suka warna merah." Penjual            : “Maaf mbak, yang warna merah lagi habis stoknya, mungkin besok datangnya.” Pembeli            : “Kalau sekarang adanya warna apa saja mbak ?” Penjual             : “Kita punya warna coklat sama hitam.” Pembeli            : “Saya lihat yang coklat dulu mbak.” Penjual             : “Iya, saya ambilkan dulu.” Pembeli            : “Iya.” Penjual             : “Ini mbak, silahkan.” Pembeli           : “hitam sama coklat bagus mana mbak?” Penjual            : “Tergantung selera mbak, kalau hitam itu sudah biasa, tapi kalau coklat itu jarang orang punya.” Pembeli           : “Saya pilih hitam saja mbak.” Penjual            : “Oh iya.” Pembeli           : “Harganya berapa mbak?” Penjual            : “Kalau yang ini harganya Rp 4.000.000,00.” Pembeli           : “Tidak ada diskon mbak ?” Penjual            : “Kebetulan kita lagi ada promo untuk merek Acer ada spesial diskon 5%, jadi harganya tinggal Rp 3.800.000,00.” Pembeli           : “Tidak bisa turun lagi mbak ?” Penjual            : “Tidak bisa mbak. Ini bisa di kredit  mbak, angsuran 8 X dalam  5 bulan.” Pembeli           : “Rp 3.500.000,00 gimana mbak ?, cash.” Penjual            : "Di tambahin lagi mbak!" Pembeli           : "Saya tambahin Rp 50.000,00 gimana ?" Penjual            : "Tetap tidak bisa mbak, begini saja saya kasih  Rp 3.700.000,00, itu sudah turun banyak lho mbak." Pembeli           : "Gak bisa ditambahin lagi mbak diskonnya ?" Penjual            : "Gak bisa mbak, nanti kalau ditambahin terus bos saya marah mbak, ini bukan punya saya kalau punya saya, saya kasih mbak segitu." Pembeli           : “Ya sudah saya setuju Rp 3.700.000,00.” Penjual            : “Saya buatkan notanya dulu mbak.” Pembeli           : “Iya.” Penjual            : “Ini notanya mbak,silahkan tanda tangan disini. Ini juga ada garansinya 1 tahun, jadi kalau ada masalah dengan laptopnya bawa saja kesini.” Pembeli           : “Oh iya, ini uangnya.” Penjual            : "Terima kasih. Ini mau diantarkan kerumah atau dibawa langsung?" Pembeli           : "Saya bawa langsung saja mbak." Penjual            : "Oh iya." Pembeli           : “Selamat siang.” Penjual            : “Selamat siang.”