

## 1. Банкте

Салымшы:- Қайырлы күн, мен сіздің банктен несиені алайын деп едім. Банк қызметкері: - Сәлеметсіз бе? Біздің банкке қош келдіңіз! Несиені алудың мақсатыңыз қандай? Салымшы: - Мен тұрмыстық техника тауарларын сатып алуға жоспарладым. Банк қызметкері: - Жақсы. Біздің банкте тұтыну несиелері бойынша шарттар ең қолайлы. Салымшы: - Несиені алудың шарттары қандай? Банк қызметкері: - Несиені алу үшін сізге мынадай құжаттардың тізімі қажет: жеке басының куәлігі, бір жылдық жалақы мөлшері туралы мәлімет, мекен жайыңыз туралы анықтама, салық төлеушінің тіркеу қағазының көшірмелері. Салымшы: - Несиені қандай мөлшерде алуға болады? Банк қызметкері: - Ол сіздің жалақы мөлшеріңізге байланысты. Салымшы: - Келісім шартқа тұрғаннан кейін несиені қаражаттарын алудың мерзімі қанша күнге созылады? Банк қызметкері: - Құжаттарды әкелген соң үш күннен кейін дайын болады. Салымшы: - Несиені бойынша тиімді пайыз мөлшерлемесі қанша? Банк қызметкері: - Тиімді пайыз мөлшерлемесі 16,5% тең. Салымшы: - Рахмет. Барлық құжаттарды дайындаған соң, сізге хабарласамын. Банк қызметкері: - Сізге берілген кеңес көмектесті деп үміттенемін. Сау болыңыз.

## 2. Жарнама агенттігінде

Клиент: - Сәлеметсіз бе? Жарнама қызметкері: - Сәлеметсіз бе? Отырыңыз, сізді тыңдап тұрмын? Клиент: - Біздің шағын кәсіпорынның өнімі туралы жарнама беру керек еді. Жарнаманың шарттарымен таныстырсаңыз. Жарнама қызметкері: - Жақсы. Жарнама бағасы мәтіннің көлеміне, эфирде көрсету жиілігіне байланысты. Клиент: - Сіздермен тұрақты байланыс жасағым келеді. Ол үшін қандай құжаттар қажет? Жарнама қызметкері: - Кәсіпорыннан кепілдеме хат және төлем қағазын әкеліп көрсету керек. Клиент: - Жарнаманы күнде қабылдайсыздар ма? Жарнама қызметкері: - Аптасына үш рет. Сейсенбі, бейсенбі, сенбі күндері. Клиент: - Жақсы, онда жарнама мәтінін жасай беріңіздер. Жарнама қызметкері:- Сіз маған кәсіпорынның логотипін жіберіңіз. Қандай ұсыныстарыңыз бар? Клиент: - Кәсіпорынның қызмет көрсету саласына айрықша көңіл бөліңіздер. Жарнама дайын болғаннан кейін қажетті құжаттарды әкелемін. Жарнама қызметкері: - Жарайды келістік. Сау болыңыз. Клиент: - Сау болыңыз.

### 3. Кәсіпкерлер арасындағы әңгіме бойынша сұхбат

Жасұлан: - Сәлеметсіз бе, Әлібек! Әлібек: - Сәлеметсіз бе, Жаслан.

Жаслан: - Әлібек, сіз жеке кәсіпкерлікпен айналысып жүрсіз бе?

Әлібек: - Әрине, өзімнің жеке шаруа қожалығым бар. Өзіңіз немесе

айналысасыз? Жасұлан: - Мен былтыр «Береке» атты жекеменшік

кәсіпорынды аштым. Әлібек: - Кәсіпорынды қалай аштыңыз.

Жасұлан: - Үкіметтен несие алдым. Әлібек: - Несиені қалай алдыңыз?

Қай банктен алдыңыз? Жасұлан: - Несиені Халық банктен алдым.

Несие алу үшін кепілге тұрғын үйлерімізді қоюға тура келді. Оған

ауыл шаруашылығына қажетті, соқа, тырма, трактор, комбайн сатып

алдық. Ұжымшардағы жерді өңдеп, егін ектік. Әлібек: -

Табыстарыңыз қалай болды? 44 Жаслан: - Егіннің түсімі өте жақсы

болды. Жоғары сұрыпты бидайды мемлекетке өткізіп, алған

несиемізді қайтардық. Енді ауылдан наубайхана және нан пісіретін,

түрлі сүт өнімдерін шығаратын шағын зауыт аштық. Әлібек: - Еңбек

жалақыларыңыз қанша? Жаслан: - Жақсы. Мерекелер қарсаңында

үстеме жалақы де беріледі. Әлібек: - Бәсекелестеріңіз көп пе?

Жасұлан: - Әрине, бар, бірақ олардың табыстары жаман емес. Алдағы

жылы олармен бірлесе жұмыс істемек ойымыз бар. Әлібек: - Иә,

бірлесіп жұмыс істеу өте тиімді болады. Істерңіз сәтті болсын!

Жасұлан: - Рахмет! Сізге де сәттілік тілеймін.

### 4. Банкте

Салымшы: - Қайырлы күн! Банк қызметері: - Сәлеметсіз бе! Біздің

банкке қош келдіңіз! Салымшы: - Мен «Орман өнімдері»

Акционерлік қоғамынан келіп тұрмын. Өзімнің қаражатымды

депозиттік салымға салуды жоспарладым. Сіздің банкіңіз маған

көмектесе ала ма? Банк қызметері: - Әрине, көмектесеміз. Сіз

салымыңызды қандай валютамен салуды ұйғардыңыз? Салымшы: -

Теңгемен саламын. Банк қызметері: - Біздің банк теңгеде ашылған

депозиттер бойынша тиімді пайыздық мөлшерлемені 5% көтерді.

Қандай көлемде салым жасамақсыз? Бізде ең төменгі жарнаның

шамасы - он бес мың теңге. Салымшы: - Мен қазір бірден бес жүз мың

теңге әкелдім. Банк қызметері: - Біз сізге қызмет етуге дайынбыз.

Салымшы: - Шарт бойынша мен кез келген уақытта қажетті көлемде

қаражатты жұмсай аламын ба? Банк қызметері: - Иә, әрине. Тек ең

төменгі жарна сомасы міндетті түрде депозит шотында қалуы керек.

51 Екінші сұхбат Несиегер: - Сәлеметсіз бе! Несие алушы: - Қайырлы

күн! Мен сізден 1,5 млн. теңге несие алып, өзіме автокөлік алғым

келеді. Шарттарыңызды білуге бола ма? Несиегер: - Біріншіден,

сіздің құжаттарыңыз керек, олар: • Жеке куәлік; • Салық тіркеу

нөмірі; • Жалақыңыз туралы анықтама; • Тұрақты мекен-жайыңыз туралы анықтама; • Зейнеткерлік қордан анықтама. Екіншіден, сіз автокөлік құнының 50%-ын төлейсіз, қалған ақшаны 3 жылға ұзартуға болады. Бір жылда 30% төлеу керек. Үшіншіден, сіз автокөлік алатын фирмадан кепілдік қағазын алуыңыз қажет, содан кейін сақтандыру қорына тіркеуіңіз керек. Осы құжаттар дайын болған соң, біз сізге 3 күннің ішінде несиені береміз. Несиені алушы: - Егер мен несиені уақытынан бұрын төлесем, сіздер маған қандай жеңілдіктер ұсынасыздар? Несиені берер: - Бұндай жағдайда, келесі алатын несиенің пайыз мөлшерлемесі төмен болады. Несиені алушы: - Берген кеңесіңізге рахмет. Ұсыныстарыңыз жайлы ойланып көрейін. Несиені берер: - Сау болыңыз. Біз сізді күтеміз.

## **5. Туристік агенттігінде**

Клиент: - Қайырлы күн. Менің есімім Оралов Асқар. Мен «SLS» құрылыс компанияның қаржылық директорымын. Біздің компания Париж қаласына іскерлік сапарға баруды жоспарлады. Менеджер: - Қош келдіңіз. Менің есімім Әлия, шетелдік іссапарларды ұйымдастырушы маман боламын. Франция еліне қандай мақсатпен барасыз? Клиент: - Біздің бизнесі үшін қажетті жаңа технологияларды игеру мақсатында ірі шетел компанияның тәжірибесімен танысуды ұйғардық. Менеджер: - Сізбен бірге тағы қызметкерлер бара ма? Клиент: - - Иә, менің меңгерушім Сабитова Диана. Менеджер: - Іссапарларыңыз қандай мерзімге жоспарланды? Клиент: - 15 наурыздан 20 наурыз аралығында. Менеджер: - Жақсы, онда біз 15 наурыз күніне авиабилеттерге алдын ала бронь жасап, виза мен сақтандыру полистерді әзірлеуді бастаймыз. Қандай ұсыныстарыңыз бар? Клиент: - Бізге орталыққа жақын қонақ үйлердің тізімін электрондық пошта арқылы жіберіңіз. Сонымен қатар, бізді қарсы алатын гидаудармашыны ұйымдастырыңыз. Менеджер: - Бір апта аралығында барлығы дайын болады. Бізге жеке құжаттарыңызды тапсырыңыз, барлық шығындарды банк шоты арқылы төлейсіз. Мүмкін, Париждегі мәдени бағдарламаны да алдын ала ойластырсақ, қалай қарайсыз? Клиент: - Онда, Сізге іссапардың жұмыс жоспарын жіберемін. Жұмысты саяхатпен байланыстыру өте пайдалы. Кеңесіңізге рахмет. Менеджер: - Бұл біздің міндетіміз. Сау болыңыз. Клиент: - Сізден мәліметті күтемін. Қызметіңіз табысты болсын.

## **6. Іскерлік кездесуде**

Джон Грин: - Қайырлы күн! Мистер Оразбаев, Сізбен кездескеніме өте қуаныштымын. Қызметіңіз қалай? Оразбаев: - Жақсы, рахмет. Сіз

өзіңіз қалайсыз? Жол жүру сапарыңыз қалай өтті? Джон Грин: - Тамаша. Мен осындай шуақты жылы күндері өзімді жақсы сезінемін. Бізде Англияда қазір ауар райы өте жаңбырлы. Алматыға келгеніме өте ризамын. Ал енді осындай сәтті күні ісімізді бастайық. Оразбаев: - Иә, әрине. Сіз, басқа келісім жасау мақсатында келдіңіз бе? Джон Грин: - Дәл солай. Алдыңғы жылға мәміле шарты туралы сөйлесу мақсатында іссапарға шықтым. 86 Оразбаев: - Сізге біздің жабдықтау және төлем шарттары қолайлы ма? Джон Грин: - Әбден. Шындығына келе, баға саясаты біз үшін үлкен мәселе. Біздің елімізде құрылыс саласындағы сауда айналымы айтарлықтай төмендеді. Бұл жағдай құрылыс материалдардың бағасына үлкен ықпал етті. Осы жағдайды түсіне отырып, асбест бағасын қайта қарастыруыңызды сұраймыз. Оразбаев: - Түсінікті, бірақ бұл бағаны төмендетудің себебі жеткіліксіз. Джон Грин: - Дегенмен, егер компания сатып алу көлемін бірнеше тоннаға ұлғайтса, онда бізге төмен бағамен ұсынуға қалай қарайсыз? Оразбаев: - Кешіріңіз, мистер Грин, біздің Англияға қосымша жүк тасымалдауды ұйымдастырудың мүмкіндігіміз жоқ. Жобамыз бойынша, өндірістік және үй құрылыс материалдардың көп көлемін жүзеге асыруды жоспарладық. Бұдан басқа, кейбір клиенттермен келісім шарттық қарымқатынастарымыз тығыз байланысты. Барлық жағдайды ескере отырып, біз Сізге өткен жылғы көлемін ғана ұсына аламыз. Джон Грин: - Мистер Оразбаев, біздің компания Сізбен ұзақ уақыт іскерлік қарым-қатынас жасауда. Сонымен қатар, соңғы үш жылғы сатып алу көлемін екі есе ұлғайттық. Сондықтан, барлығын есепке ала отырып, бағаны төмендету туралы шешім қабылдасаңыз, Сізге өте риза боламыз. Оразбаев: - Жақсы. Менің ойымша, бағаны 3 пайызға төмендету шартын қарастыруымыз мүмкін. Бірақ, осы жылдың екінші жарты жылдығында болашақ келісімдердің бағасы өзгеріссіз қалады. Егер Сіз келіссеңіз, біз бағаны төмендетеміз. Джон Грин: - Келістік. Бұл бүгінгі күннің ең тиімді келісімі. Жаңа мәміле дайын болғанда, маған хабарласыңыз. Оразбаев: - Көріскенше, мистер Грин.