

SOLT 1 Arabic Module 3 Lesson 7

Student Manual



المساومة


Bargaining

During this lesson, you will learn how to apply bargaining techniques. Under this Terminal Learning Objective, you will learn one task. At the end of this lesson, you will be able to:

Bargain for Merchandise

- Talk about the prices on different merchandise
- Discuss acceptable bargaining techniques
- Negotiate item prices in a store



 **Tip of the Day**

Bargaining is a part of every culture. Be it negotiating over merchandise or commodities, getting information, establishing contacts, or negotiating the terms of a lease, we are called upon to strike a bargain more often than we think. Bargaining requires skills of many different levels, not only in language, but in cultural understanding. This lesson will give you a brief overview of bargaining techniques in the target region.

Dialogue 1: (Pair Work) Bargaining for clothes
Exercise 1

The class will be divided into pairs. This is a dialogue between a storekeeper and a customer. The customer is buying clothing and is bargaining to obtain a cheaper price. Read the dialogue and pay attention to the expressions used to bargain. This is a task that you can apply in multiple environments. Then, each pair will create and role-play a similar dialogue, with one person as the customer and one as the sales clerk. Use newly-learned vocabulary.

عماد: كم سعر هذا القميص؟
علي: هذا القميص من قماشة ممتازة. سعره خمسون دولار.
عماد: هذا غالي جداً.
علي: صدقني يا سيدي. ربنا قليل جداً بهذا القميص. فهو من نوعية ممتازة.
عماد: رأيت نفس القميص من نفس القماشة في محل آخر بسعر أرخص بقليل.
علي: أنت مخطئ يا سيدي.
عماد: بكم ستبيعه لي؟
علي: آخر سعر هو خمسة وأربعون دولار.
عماد: خمسة دولارات؟ لا. هذا سعر غالي. سأشتريه بثلاثين دولار.
علي: لا أستطيع يا سيدي. هذا آخر سعر ممكن أن أعطيه لك.
عماد: شكراً، سأبحث عن قميص آخر.

Dialogue 2: (Pair Work) Bargaining for furniture
Exercise 2

The class will be divided into pairs. In this second dialogue, the same skill sets are applied in a different venue. Create a dialogue between a merchant and a customer who is trying to haggle for a cheaper price on a piece of furniture. The merchant will try to negotiate. Remember to haggle for a better price. Use the vocabulary learned in this lesson as much as possible. Ask many questions about the piece you are interested in such as different colors, size, where the piece was made, etc...



الزبونة: هذه الخزانة جميلة جداً
صاحب المحل: شكراً. هذه الخزانة مصنوعة من خشب البلوط ، إشتريتها من سوريا
وسعرها ٢٣٠٠ دولار.
الزبونة: هل أستطيع أن أفتحها؟
صاحب المحل: تفضلي، فيها تلفزيون أيضاً. التلفزيون ياباني الصنع ، سعره
٢٥٠ دولار.

Exercise 3

Look at the following pictures and listen as your instructor reads the name of each image. Practice reading the vocabulary aloud. Think about creating different situations where you could use as much of this vocabulary as possible.



حزام



جاكيت



نظارة شمسية



حذاء



قميص



قفاز



قماش



جورب

Exercise 4 (Group Work)

The class will be divided into two groups. Your instructor will show you some cards with Arabic words on them. Give the English meaning of these words. Afterwards each group will create exchanges using the items and share it with the group.

Notes:

Exercise 5 (Group Work)

The class will be divided into two groups. Each group will read the following sentences, which have jumbled words. Rearrange these words so that the sentences make sense. Write your corrected sentences in your manual.

- ١- الفستان غالٍ هذا
- ٢- سعر هذا في السوق أرخص
- ٣- لا، الفستان، رأيت أرخص في محل نفس آخر بسعر
- ٤- كم أريد تدفعين فأنا أن أبيع
- ٥- لا ثلاثين أن أستطيع أدفع من أكثر درهم
- ٦- سأعطيك مع أني بهذا السعر إياه خسران

Answer:

- ١
- ٢
- ٣
- ٤
- ٥
- ٦

Exercise 6 (Group Work)

The class will be divided into two groups. Read the following texts on this page and the next two pages and then match each text with the one of the statements on the left side of the table. See which group can complete this activity fastest with the highest degree of accuracy.

The Statements	The Texts
لم يقبل البائع أن يخفض السعر. ومع ذلك إشترى الزبون من المتجر.	نصيف: كم ثمن هذا القميص؟ البائع: خمسون دينار كويتي. نصيف: هذا ثمن باهظ. البائع: هذه قمصان شيك وقماشة ممتازة نصيف: أدفع ٢٥ دينار. البائع: أبيعته بخمسة وثلاثين دينار. نصيف: شكراً لك سأعود بعد جولة على السوق.
الزبون لم يشتر من المتجر بعد أن خفض له البائع.	خالد: هذا الحزام جميل جداً. البائع: هذا الحزام إيطالي. خالد: حقاً هل تستوردون بضائع إيطالية؟ البائع: نعم. ونجري عليها تنزيلات أيضاً خالد: وكم ثمن هذا الحزام؟ البائع: عشرون دينار أردني. خالد: أليس السعر مرتفع قليلاً؟ البائع: نحن نقدم أفضل الأسعار. لن تجد مثل هذه البضاعة في السوق. خالد: حسناً، هذه عشرون دينار.
خفض البائع السعر لأنه يريد أن يبيع بضاعته.	سمير: هذا الحذاء شيك. البائع: نعم هذا أفضل ما يمكن أن تضعه في قدمك. سمير: هو مريح جداً. سمير: هل أستطيع أن أجربه في قدمي؟ البائع: بالطبع، تفضل. صدقتي لن تتدم إذا اشتريته. سمير: سنرى، حسب سعره. البائع: سنعطيك سعراً خاصاً لك. هذا ثمنه

	<p>سبعون دينار. وسعر خاص لك ستون دينار. سمير: لا هذا كثير. البائع: عندي أشياء أخرى أرخص لو أردت. هذا الحذاء مثلاً، ممتاز، بأربعين دينار، وهذا بثلاثين دينار ونوعه جيد أيضاً. سمير: لا شكراً أنا أريد هذا الحذاء الذي أجر به وسأدفع فيه أربعين دينار. البائع: لا أستطيع أن أخفض سعر هذا الحذاء فهو مخفض دون مساومة. سمير: حسناً أعطني إياه لو سمحت.</p>

<p>إشترى الزبون من المتجر دون مساومة</p>	<p>سميرة: كم ثمن هذه الجاكيت؟ البائع: ثمنها ستون دينار سميرة: حسناً سنعود إليك بعد جولة في السوق البائع: كم تريدين أن تدفعي؟ سميرة: عشرين دينار البائع: هذا قليل جداً. أبيعها بخمسين. سميرة: لا نراك لاحقاً البائع: آخر سعر أربعون دينار. سميرة: لا أستطيع البائع: سأبيعك إياها دون ربح لأنني لم أبيع شيء اليوم. خمسة وثلاثون دينار وهذا آخر كلام. سميرة: أفضل أن أرى ما في السوق أولاً. شكراً</p>
--	--

Notes:

Exercise 7 (Pair Work)

You are at an open-air market and you see some items that you would like to purchase as souvenirs. Your partner will play the role of the vendor. Negotiate for the best deal that you can by acting out the scenario. Remember to use the host nation currency or negotiate for a favorable exchange rate, if it is legal to do so. Afterwards, change roles so that both partners can practice negotiating. Good Luck!



Exercise 8 (Pair Work)

Working with your partner as a team, review the transcript of the following conversation between two people about purchasing produce and then answer the following questions:

A	- هل تستطيع أن تذهب الى السوق ؟ أنني مشغول كثيراً اليوم.
B	- بالطبع، لقد أحضرت قائمة المشتريات ، نحن بحاجة الى أربعة خيارات، ربطتين من البقدونس ، بعض من الخوخ ، و بطيختان، و بعض من الجزر، ربطتين من الخس، و كيلو فراولة ، و كيلو برتقال ، كيلوجرام عنب ، و كيلوجرام طماطم ، بيض ، و نصف كيلوجرام بصل ، قليل من النعناع.

Answer the following questions:

1. What does speaker A suggest that speaker B do?
2. How many watermelons does speaker B want to buy?
3. Select the items that are **NOT** included in speaker B's shopping list?

Answer:

- 1-
- 2-
- 3-

Exercise 9 (Pair Work)

Work with a partner, with each of you assuming a role in the following dialogue. Read the text and fill in the blanks with the correct words from the table below.


- سعيد: هذا الحذاء جميل جيداً. بكم اشتريته يا أخي؟
سمير: بخمسة وسبعين دولار.
سعيد: هذا حذاء من أين اشتريته؟
سمير: اشتريته من الصياد.
سعيد: هذه المحلات المشهورة دائماً أسعارها مرتفعة لأنها
تأخذ..... فوق ثمن الحذاء.
سمير: ولكن.....جيدة جداً.
سعيد: يمكنك أن تجد نفس البضاعة في محلات أخرى وبثمن بكثير.
سمير: لا ... ذلك.
سعيد: أنا متأكد من ذلك. أضف إلى ذلك أن هذه المحلات كبيرة فيها
موظفون وليسوا أصحابها.
سمير: وما الفرق؟
سعيد: في المحلات الصغيرة التي يبيع فيها أصحابها تستطيع وشراء
الأشياء بأسعار أرخص.
سمير: أنا لا أحب المساومة.

مشهورة	أظن	محلات	البائعون	ثمن
بضاعتها	إشتريته	المساومة	أرخص	غالي جداً

Exercise 9 (Continued)

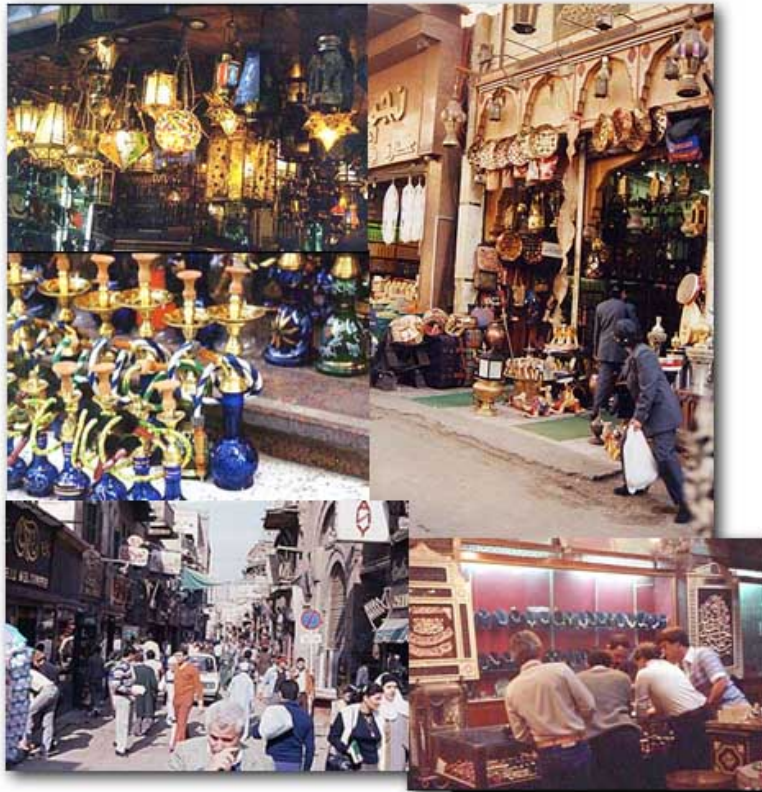
Notes:



 *Tip of the Day*

الغالي رخيص والرخيص غالي

“The expensive is cheap and the cheap is expensive.” This proverb means that good commodities might be expensive, but they last longer than cheaper products. Consequently, if you buy good quality commodities you might save more money in the long run than buying poor quality products which don’t last as long or work as well.



Khan el Khalili Bazaar, Cairo, Egypt

In this lesson, you will review the grammar you have previously learned in this module.

Exercise 1

Read the following text and underline “Inna and its sisters”.

إن رجلاً في (عين حروس) قتل عائلة بكاملها، الأب والأم وثلاثة أولاد. بحثت عنه الشرطة لكنها لم تجده. لعله فر باتجاه الوادي المجاور للقرية. قالت الشرطة أن التحقيق جارٍ لمعرفة هوية الفاعل. لعل هذا البحث يؤدي إلى القبض على المجرم ومعاقبته عقوبة قاسية. كأن هذا المجرم استطاع أن يخرج من البلد. ليت الشرطة تجده قبل أن يفعل ذلك.

Notes:

Exercise 2

Change the verbs below into second person plural, third person plural, second person dual, third person dual, and second person singular feminine.

Second person singular feminine	Second person dual	Third person dual	Second person plural	Third person plural	The verbs
					يبيع
					يساوم
					يخفض
					يشتري
					يغضب
					يغلي
					يرخص
					يجرب
					يشاهد
					يقدم

Notes:

Exercise 3

Negate the following sentences:

- ١- هم يشاهدون التلفاز.
- ٢- أنتم ستستوردون السلع.
- ٣- هما يبيعان محلهما.
- ٤- أنتما تجربان الملابس.
- ٥- أنت ستقدمين الدرس اليوم.

Answer:

- ١
- ٢
- ٣
- ٤
- ٥

Exercise 4

Change the following past tense verbs into the imperative form. Remember that you have to change them first into the present tense then to the imperative:

Imperative form	Present tense verb	Past tense verb
		سَاوَمَ
		بَاعَ
		إِسْتَوْرَدَ
		قَدَّمَ
		إِشْتَرَى
		أَحَبَّ
		جَرَبَ
		شَاهَدَ
		عَادَ
		طَلَبَ

Exercise 5

Change the following verbal nouns into present tense verbs. Remember that you need to change them into the past tense first, then into the present tense.

Present tense	Past tense	Verbal nouns
		مشاهد
		محب
		بائع
		مشتري
		مساوم
		مجرب
		مقدم
		مستورد

Nouns

arts and crafts	فن وبراعة يدوية
belt	حزام
commodities	بضاعة
discount/sales	تنزيلات
exports	تصدير
imports	توريد/إستيراد
inexpensive	رخيص
inspection	تفتيش
merchant	تجار
price	سعر
sales	بيع بأسعار مخفضة
skirt	تنورة
textile	قماش
tour	جولة
type	نوع
worth	يستحق

Verbs

to bargain	ساوم
to buy	إشترى
to import	إستورد
to lose	أضاع
to like	أعجب ب
to offer	قدّم
to return	عاد
to sell	باع
to try out	جرب
to see	شاهد

Adjectives

better	أفضل
cheap	رخيص
expensive	غالي
fixed	ثابتة
high	مرتفع
profitable	مربح
special (sales)	خاصة

Miscellaneous

depending on the price	حسب سعره
going on	جاري

Bargaining in Arab Countries

As in many other countries, bargaining in Arab countries occurs only in certain situations. You can bargain in small stores where the sales associate is the owner of the store or where the owner of the store is at least present. You don't bargain in big stores where employees are only sales associates. You also don't bargain in a pharmacy, at a dry cleaner, or in a photo shop. You can bargain for clothes, shoes, and items that you buy as gifts. You can also bargain for vegetables, but you don't bargain for food items such as rice, chicken or meat.



Activity 1 (Group Work)

The class will be divided into two groups. Working together as a group, the students will review the document. The words in the left-hand column are different types of stores. In the right-hand column, you will find some items that are sold in stores. However, one in each group of four is not likely to be sold in that particular store. Circle the inappropriate item. Compare your answers with the other group. Afterwards, discuss why that specific item cannot be sold in that particular store:

محل ملابس رجالي	أحزمة ، تفاح ، جوب ، سراويل ، أربطة ، قمصان
بقال	عصير فواكه ، سمك ، خبز ، خضراوات ، فواكه ، ملابس داخلية ، بيض ، حليب
صيدلية	شراب السعال ، أدوية ، اسبرين ، كريم ، أحذية ، صابون ، معجون أسنان
محل ملابس نسائي	ادوات الزينة ، قبعات ، احذية رياضية ، قمصان ، لحم
محل للمعدات الرياضية	أحذية رياضة ، كرة الطائرة ، شامبو ، ملابس رياضية ، كرات التنس
محل أحذية	أحذية نسائية ، أحذية رجالية ، أحذية ركض ، موز ، أحذية رياضية

Notes:

Activity 2 (Pair Work)

The class will be divided into pairs. Your instructor will provide the answer key to two students. Listen to two of your classmates read the answer key for the conversation. This conversation is written below, but in a jumbled order. Work with a partner to rearrange the text below in accordance with the conversation you just heard. The class will then discuss the conversation. Write down your arranged conversation on next page.

- الزبونة: مرحباً يا أبو علي
الزبونة: كم ثمن الكوسة؟
الزبونة: هذا غالٍ جداً يا أبا علي. سأدفع في الكيلو ثلاثة دنانير وسأخذ خمسة كيلو
أبو علي: لا أستطيع أن أخفض قرشاً واحداً. صدقيني هذه المصلحة ليست مربحة
أبداً، الزبائن مثلك يساومون كثيراً وكأن سعر الخضار يحدده التجار
الصغار مثلنا. إنه سعر السوق يا سيدتي.
أبو علي: أهلاً تفضلي
أبو علي: خمسة دنانير الكيلو
الزبونة: وكيف يأكل الفقراء يا أبا علي؟
أبو علي: حسناً إُدفعي أربعة دنانير في الكيلو.
أبو علي: أنا لا أكل الكوسة
الزبونة: أنا لا أفهم في السوق وفي هذا الكلام الكبير. أنا أعرف أنني أريد أن
أطبخ الكوسة لعائلتي وأن سعر الكوسة غالٍ ولا أستطيع أن أدفع هذا
المبلغ.
الزبونة: وكم سيصبح سعره بعد التخفيض؟
الزبونة: هذا غالٍ جداً يا أبا علي. سأدفع في الكيلو ثلاثة دنانير وسأخذ خمسة كيلو
أبو علي: تعرفين أن السعر ثابت في محلي يا أختي.

Activity 2 (Continued)

Answer:

الزبونة:
أبو علي:
الزبونة:
أبو علي:
الزبونة:
أبو علي:
الزبونة:
أبو علي:
الزبونة:
أبو علي:

الزبونة:

الزبونة:

Activity 3 (Pair Work)

You will work in pairs. One of you is a store owner of a small grocery store and the other is a customer who is bargaining for better grocery prices. Ask and respond to questions or offers about the prices of different grocery items while trying to bargain for the best deal.

Activity 4 (Pair Work)

Work in pairs. Reverse the roles you played in the previous activity. One of you is an owner of a clothing store and the other is a customer who wants to buy some clothes. The customer is bargaining for better prices. Negotiate the prices of the clothes that the customer wants to buy. Remember to observe the courtesies of Arab culture during the process.

Activity 5 (Group Work)

Work in groups of three to four students. Together with the other members of your group, read the following conversations and rearrange them from the 'best' to the 'worst' based on politeness and effectiveness (the best deal). Compare your answers with the other group and see who can complete the task the most quickly and accurately.

هذا الباذنجان غالٍ جداً يا أبا محمود. أنا لن أشتريه بهذا السعر. أعطني إياه بريالين وإلا لن أشتري من عندك بعد الآن.


مريم: هذا الفستان رائع كم ثمنه؟
البائع: تسعون ريال
مريم: لا هذا كثير جداً يا سيدي.
البائع: أسعارى ثابتة يا سيدتى وربحي قليل جداً
مريم: لا أستطيع أن أدفع هذا المبلغ. سأقوم بجولة في السوق
البائع: كم تريد أن تدفعي؟
مريم: لا أستطيع أن أدفع أكثر من عشرين دينار
البائع: هذا قليل جداً أبيعك الفستان بخمسين دينار
مريم: لا شكراً
البائع: حسناً آخر كلام أربعون ريال وأعطيك هذا السعر فقط لأنه هذا هو المبيع الأول لي في هذا النهار.
مريم: حسناً هذه هي الريالات الأربعون
البائع: مبروك.

زياد: كم ثمن هذا السروال؟
البائع: خمسين درهم
زياد: ما لك يا رجل؟ هذا كثير جداً
البائع: لا يا صديقي، هذا هو سعر الشركة المنتجة لهذه البضائع.
زياد: أيها التجار، أنتم تكذبون كثيراً لا يستطيع المرء أن يثق بكم
البائع: نعم؟ شكراً للطفك. أنا لا أريد أن أبيع ثياب.
زياد: وأنا لا أريد أن أشتري

Activity 5 (Continued)

- سلام: كم ثمن هذه الصحون يا سيدي؟
البائع: ثمنها ثلاثين دينار
سلام: لا السعر مرتفع جداً
البائع: ليس في هذه الأشياء أي ربح يا سيدتي
سلام: أنا زبونة دائمة عندك ويجب أن تعطيني سعراً جيد
البائع: حسناً أبيعك إياها بثمانية وعشرين دينار
سلام: ديناران فقط؟ لا، لا، هذا ليس سعر خاص لزبونة دائمة
البائع: خمسة وعشرون دينار آخر سعر ولك لأنك زبونة خاصة
سلام: أَدفع لك عشرين دينار
البائع: لا يا سيدتي هذا قليل جداً
سلام: حسناً سأقوم في جولة في السوق. ومن ثم أعود إليك.

	Best
	Second Best
	Third Best
	Worst

 **Tip of the Day**

The big stores have become more popular in Arab countries. Consequently, the opportunities to bargain are becoming less frequent.



Activity 1 (Group Work)

Listen while two student volunteers read this dialogue between a customer in a clothing store and the store owner. Then, working in groups, tell each other about what you understood from the dialogue and agree on a certain interpretation of it. Discuss whether the owner is fair in the price he wanted or whether the customer is fair in what he himself wants. Everyone in the group should take a different position.

نصيف: كم ثمن هذا القميص؟
البائع: خمسون دينار كويتي.
نصيف: هذا ثمن باهظ.
البائع: هذه قمصان شيك وقماشة ممتازة.
نصيف: أَدفع ٢٥ دينار.
البائع: أبيعُه بخمسة وثلاثين دينار.
نصيف: شكراً لك سأعود بعد جولة في السوق.

Activity 2 (Pair Work)

Work with a partner, each of you assuming one of the roles in the conversation below. Role-play it aloud. The dialogue takes place between a customer who wants to buy a pair of shoes and the owner of the store. Read the dialogue then answer the questions below in Arabic. Write your answers on next page.

- سمير: هذا الحذاء جيد.
البائع: نعم هذا أفضل ما يمكن أن تضعه في قدمك.
سمير: هو مريح جداً. هل أستطيع أن أجربه في قدمي؟
البائع: بالطبع، تفضل. صدقني لن تندم إذا اشتريته.
سمير: سنرى، حسب سعره.
البائع: سنعطيك سعراً خاصاً لك. هذا ثمنه سبعون دينار. وسعر خاص لك ستون دينار.
سمير: لا هذا كثير.
البائع: عندي أشياء أخرى أرخص لو أردت. هذا الحذاء مثلاً، ممتاز، بأربعين دينار، وهذا بثلاثين دينار ونوعه جيد أيضاً.
سمير: لا شكراً أنا أريد هذا الحذاء الذي أجربه وسأدفع فيه أربعين دينار.
البائع: لا أستطيع أن أخفض سعر هذا الحذاء فهو مخفض دون مساومة.
سمير: حسناً أعطني إياه لو سمحت.

الأسئلة:

- كيف وصف الزبون الحذاء عندما رآه؟
- ماذا قال البائع عن الحذاء
- بماذا أجاب الزبون عندما قال له البائع أنه لن يندم إذا اشتري الحذاء؟
- ما هو سعر الحذاء الأساسي؟
- ما هو السعر الذي طلبه البائع؟
- ما هو السعر الذي إقترحه الزبون؟
- ماذا كان رد البائع على إقتراح الزبون؟
- هل قبل الزبون برد البائع؟

Activity 2 (Continued)

Answers:

-
-
-
-
-
-
-
-

Activity 3 (Group Work)

The class will be divided into two groups. Your instructor will give each of you different parts of the same dialogue. One of you will read a sentence from the part he/she has been given and the other will try to find the next sentence in his/her part. This other student will then read one sentence of the part he/she has and the first student will look for the sentence that follows or precedes it. Continue until you put the whole text together. Every time you read a sentence and find its parts, write them on a piece of paper.

سميرة: كم ثمن هذا الجاكيت؟
البائع: ثمنها ستون دينار
سميرة: حسناً نعود إليك بعد جولة في السوق
البائع: كم تريد أن تدفعي؟
سميرة: عشرون دينار
البائع: هذا قليل جداً. أبيعها بخمسين.
سميرة: لا نراك لاحقاً
البائع: آخر سعر أربعون دينار.
سميرة: لا أستطيع
البائع: سأبيعه لك دون ربح لأنني لم أبع شيء اليوم، إُدفعي خمسة وثلاثون دينار
وهذا آخر كلام.
سميرة: أفضل أن أرى ما في السوق أولاً. شكراً

Activity 4 (Group Work)

The class will work together as a group. Each student will pick an item, which can be described in Arabic that he/she wants to sell. Prepare a written description of the item including what it is, its price, and its quality. Present your item to the class. Your classmates will be the customers and haggle over the price with you. Continue until all of you have had a chance to sell your item(s). Write your description below.

Activity 5 (Group Work)

This activity will take place at the flea market. The class will be divided into two groups during this activity. Each group's members will create signs in Arabic advertising products that they have for sale. The other group will be prospective customers. The sellers will make product information tags for the items that they plan to display. Be creative. Afterwards, groups change over and sellers become customers and vice versa.



Homework 1

Use the following vocabulary to write a conversation between a person bargaining about prices with the owner of a clothes store. The conversation should be at least twelve sentences long. Write the conversation on a sheet of paper.

سعر
أعط
هذا كثير
سعر السوق
أرخص
الشركة

Homework 2

The following text is between two brothers discussing bargaining for goods. Read the text and write down a short summary for it in English. Write the summary on a sheet of paper.

سمير: هذا الحذاء جميل جيداً. بكم اشتريته يا أخي؟
سمير: إشتريته بخمسة وسبعين دولار.
سعيد: هذا حذاء غالٍ جداً. من أين اشتريته؟
سمير: إشتريته من محلات الصياد.
سعيد: هذه المحلات مشهورة جداً. والمحلات المشهورة دائماً اسعارها مرتفعة لأنها تأخذ ثمن الشهرة فوق ثمن الحذاء.
سمير: و بضاعتها جيدة جداً
سعيد: يمكنك أن تجد نفس البضاعة في محلات أخرى وبثمن أرخص بكثير.
سمير: لا أظن ذلك.
سعيد: أنا متأكد من ذلك. أضف إلى ذلك أن هذه المحلات كبيرة والبائعون فيها موظفون وليسوا أصحابها.
سمير: وما الفرق؟
سعيد: في المحلات الصغيرة التي يبيع فيها أصحابها تستطيع المساومة وشراء الأشياء بأسعار أرخص.
سمير: أنا لا أحب المساومة.

Homework 3

Listen to the following conversation on your Homework CD, *Track 18*, and then provide a short summary for it in English.

السلام عليكم.	الزبون:
و عليكم السلام.	البائعة:
كم سعر هذا القميص؟	الزبون:
هذا القميص سعره خمسين ألف ليرة لبنانية.	البائعة:
هذا غالٍ جداً	الزبون:
صدقني يا سيدي هذا هو سعره في السوق.	البائعة:
لا ، أنا رأيت نفس القميص في مكان آخر بسعر أرخص بكثير.	الزبون:
ربما قماشته من النوع السيئ.	البائعة:
لا ، نفس القماشة.	الزبون:
لا يمكن.	البائعة:
أنا رأيتُه بنفسه.	الزبون:
صدقني هذا هو سعره وليس فيه ربح كبير. على كل حال لأنني أريد أن أبيع لك وأكسبك زبوناً دائماً ، سأخفض لك خمسة آلاف ليرة.	البائعة:
خمسة آلاف ليرة لا تستحق الجدل يا سيدي.	الزبون:
صدقني هذا كل ما أستطيع أن أفعله.	البائعة:
حسناً ، سأشتريه من المحل الآخر.	الزبون:
حسناً. كم تريد أن تدفع؟	البائعة:
عشرين ألف ليرة.	الزبون:
هذا قليل جداً ، إُدفع خمسة وثلاثون ألف ومبروك عليك.	البائع:
ثلاثون ألف وأعتقد أن ربحك كافٍ	الزبون:
حسناً ، سأبيعه لك بهذا السعر.	البائعة: