

B1.43.1 La différence entre la vente et la négociation

Der Unterschied zwischen Verkauf und Verhandlung



Dans une situation d'achat, la **vente** commence quand on écoute les besoins des **clients** et qu'on propose une solution adaptée. La **négociation** intervient seulement quand l'acheteur veut vraiment acheter et qu'il commence à **marchander**. Lors d'une visite d'appartement, on peut faire **une objection** sans être prêt à signer. Un vendeur sérieux évite de baisser le prix trop vite. Le responsable peut ensuite *demander de ne pas* discuter du tarif avant que l'acheteur soit décidé.

*In einer Kaufsituation beginnt der **Verkauf**, wenn man auf die Bedürfnisse der **Kunden** hört und eine passende Lösung anbietet. Die **Verhandlung** findet erst statt, wenn der Käufer wirklich kaufen will und anfängt zu **feilschen**. Bei einer Wohnungsbesichtigung kann man **einen Einwand** machen, ohne bereit zu sein zu unterschreiben. Ein seriöser Verkäufer vermeidet es, den Preis zu schnell zu senken. Der Verantwortliche kann anschließend bitten, nicht über den Tarif zu sprechen, bevor der Käufer entschieden ist.*

1. Quand la négociation commence-t-elle ?
 - a. Quand le client fait une objection.
 - b. Quand le client veut acheter.
 - c. Quand le vendeur refuse de parler du prix.
 - d. Quand le vendeur présente une solution adaptée.
2. Pourquoi une baisse rapide du prix peut-elle poser problème ?
 - a. Parce que le client ne peut plus faire d'objections.
 - b. Parce que le vendeur paraît peu sérieux.
 - c. Parce que l'appartement devient automatiquement trop cher.
 - d. Parce que la vente s'arrête immédiatement.

1-b 2-b

2. Sie vergleichen einen Privatkredit zur Finanzierung eines Projekts und möchten mit der Bank bessere Konditionen aushandeln.

Aufgabe: Rédigez une contre-offre en demandant une remise sur les frais de dossier et en proposant une autre durée de remboursement, en justifiant votre demande.

URL: Simulateur de crédit à la consommation de Banque Populaire

Use coût total du crédit / frais de dossier / mensualité / durée / TAEG fixe / montant total dû