

## B1.5 Envoyer une proposition de projet



- Prendre en charge un nouveau client ou prospect
- Faites une offre de prix et une proposition de projet
- Organiser une réunion commerciale

<b>La clause</b>	<i>(Die Klausel)</i>	<b>Convoquer</b>	<i>(Einberufen)</i>
<b>La date limite</b>	<i>(Die Frist)</i>	<b>Faire la présentation</b>	<i>(Die Präsentation halten)</i>
<b>Le devis</b>	<i>(Der Kostenvoranschlag)</i>	<b>Faire un exposé</b>	<i>(Einen Vortrag halten)</i>
<b>Le plan de travail</b>	<i>(Der Arbeitsplan)</i>	<b>Je passe maintenant à</b>	<i>(Ich komme jetzt zu)</i>
<b>Le préavis</b>	<i>(Die Kündigungsfrist)</i>	<b>Planifier</b>	<i>(Planen)</i>
<b>Le rapport</b>	<i>(Der Bericht)</i>	<b>Préparer une offre</b>	<i>(Ein Angebot vorbereiten)</i>
<b>Le suivi</b>	<i>(Die Nachverfolgung)</i>	<b>Proposer</b>	<i>(Vorschlagen)</i>
<b>Le commercial</b>	<i>(Der Vertriebsmitarbeiter)</i>	<b>S'occuper des clients</b>	<i>(Sich um die Kunden kümmern)</i>
<b>Classer les documents</b>	<i>(Dokumente ablegen)</i>	<b>Tu as deux minutes ?</b>	<i>(Hast du zwei Minuten?)</i>
<b>Confirmer le rendez-vous</b>	<i>(Den Termin bestätigen)</i>		

### 1. Scannen Sie den QR-Code, um das Video anzusehen, oder lesen Sie den Text. (QR: Audio)



Pour réussir un **rendez vous commercial**, il est important de bien préparer l'échange. D'abord, la phase de **découverte** sert à comprendre les besoins du **prospect** et à se différencier des concurrents. Ensuite, la **reformulation** permet de valider les points clés et de créer de la confiance. *Je suis content que* le client fournisse des informations utiles avant la rencontre. Enfin, on l'implique en définissant des conditions claires pour **travailler ensemble**.

*Um einen **Geschäftstermin** erfolgreich zu gestalten, ist es wichtig, den Austausch gut vorzubereiten. Zuerst dient die Phase der **Entdeckung** dazu, die Bedürfnisse des **potenziellen Kunden** zu verstehen und sich von den Wettbewerbern zu unterscheiden. Anschließend ermöglicht die **Zusammenfassung**, die Schlüsselpunkte zu bestätigen und Vertrauen aufzubauen. Ich freue mich, dass der Kunde vor dem Treffen nützliche Informationen liefert. Schließlich bezieht man ihn ein, indem man klare Bedingungen definiert, um **zusammenzuarbeiten**.*

1. Quel est l'objectif principal de la phase de découverte pendant un rendez vous commercial ?
  - a. Parler uniquement des produits de l'entreprise
  - b. Comprendre les besoins et les problèmes du prospect
  - c. Signer le contrat avant la fin du rendez vous
  - d. Présenter tout de suite une offre avec un prix fixe
2. Pourquoi la reformulation est elle importante dans un échange commercial ?
  - a. Elle remplace la préparation du rendez vous
  - b. Elle permet de vérifier la compréhension et de renforcer la confiance
  - c. Elle sert à changer de sujet pour gagner du temps
  - d. Elle évite de parler de la problématique du prospect

1-b 2-b

## 2. Grammatik: Der Präsenssubjunktiv bei Gefühlen (être content que, être triste que, avoir peur que).



Man verwendet den Subjonctif, um Gefühle auszudrücken wie être content que, être triste que, avoir peur que.

1. Wenn man "que" nach einem Gefühlsausdruck verwendet, muss das folgende Verb immer im Subjonctif konjugiert werden.

Expression (Ausdruck)	Structure (Struktur)	Exemple (Beispiel)
Être content que (Sich freuen, dass)	+ Subjonctif (+ Subjonctif)	Je suis content que tu viennes. (Ich freue mich, dass du kommst.)
Être triste que (Traurig sein, dass)	+ Subjonctif (+ Subjonctif)	Je suis triste qu'il parte. (Ich bin traurig, dass er geht.)
Avoir peur que (Angst haben, dass)	+ Subjonctif (+ Subjonctif)	J'ai peur que nous arrivions en retard. (Ich habe Angst, dass wir zu spät ankommen.)

Nach der Präposition "de" lässt man das Verb im Infinitiv, wenn die Handlung dasselbe Subjekt betrifft, das das Gefühl ausdrückt. Beispiel: J'ai peur de **faire** cet exposé ; Nous avons peur d'**envoyer** une proposition.

- Je suis content que tu \_\_\_\_\_ la proposition avant la date limite. (Ich freue mich, dass du das Angebot vor der Frist abschickst.)  
a. envoyer    b. envois    c. envoies    d. envoie
  - Je suis triste que le client \_\_\_\_\_ notre devis sans explication. (Ich bin traurig, dass der Kunde unser Angebot ohne Erklärung ablehnt.)  
a. refuser    b. refuse    c. refusait    d. refusé
1. envoies 2. refuse



### Schreibe die Sätze neu (QR: KI+)

- (Je suis content que) Tu viens à la réunion de lundi.

\_\_\_\_\_

(Ich bin froh, dass du zur Sitzung am Montag kommst.)

- (Je suis triste que) Notre collègue part plus tôt ce soir.

\_\_\_\_\_

(Ich bin traurig, dass unser Kollege heute Abend früher geht.)

- (J'ai peur que) Nous arrivons en retard au rendez-vous chez le client.

\_\_\_\_\_

(Ich habe Angst, dass wir zu spät zum Termin beim Kunden kommen.)

1. Je suis content que tu viennes à la réunion de lundi. 2. Je suis triste que notre collègue parte plus tôt ce soir. 3. J'ai peur que nous arrivions en retard au rendez-vous chez le client.

### **Korrigiere den Fehler**

1. J'ai peur que j'arrive en retard au rendez-vous client.

---

Ich habe Angst, zu spät zum Kundentermin zu kommen.

2. Je suis content que vous envoyez la proposition aujourd'hui.

---

Ich freue mich, dass Sie den Vorschlag heute senden.

**1.** *J'ai peur d'arriver en retard au rendez-vous client.* **2.** *Je suis content que vous envoyez la proposition aujourd'hui.*

### 3. Übungen

#### 1. Ordnen Sie jedes Wort seiner Definition zu.

- |                   |   |
|-------------------|---|
| a. un devis       | 1. Jour où tout doit être terminé - je suis triste qu'on la dépasse.                      |
| b. le suivi       | 2. Document indiquant le prix proposé - je suis content que le client l'accepte.          |
| c. la date limite | 3. Ensemble d'actions après l'envoi d'une offre - j'ai peur que le client ne réponde pas. |

a-2 b-3 c-1



#### 2. E-Mail - Versand eines Projektvorschlags (QR: Audio)



Fülle die Lücken aus: plan de travail, devis, suivi, délai, fassions, date limite

Bonjour,

Suite à notre rendez-vous, je vous envoie une proposition de projet et un (1) \_\_\_\_\_ pour la refonte de votre site. Le (2) \_\_\_\_\_ prévoit une phase de découverte, puis une maquette et une mise en ligne. Merci de confirmer la (3) \_\_\_\_\_ de retour afin que nous puissions planifier l'équipe et assurer le (4) \_\_\_\_\_ .

Je suis content que nous (5) \_\_\_\_\_ avancer ce dossier ensemble, mais j'ai peur que le (6) \_\_\_\_\_ soit court si la validation interne prend du temps. Les principales clauses sont indiquées en fin de document. Je reste disponible pour un point rapide avant la réunion de lancement.

Guten Tag,

*Im Anschluss an unseren Termin sende ich Ihnen einen Projektvorschlag und einen Kostenvoranschlag für den Relaunch Ihrer Website. Der Arbeitsplan sieht eine Entdeckungsphase vor, anschließend ein Mock-up und die Online-Schaltung. Bitte bestätigen Sie die Rückmeldefrist, damit wir das Team planen und die Nachverfolgung sicherstellen können.*

*Ich freue mich, dass wir diese Angelegenheit gemeinsam voranbringen, aber ich befürchte, dass die Frist kurz ist, wenn die interne Freigabe Zeit in Anspruch nimmt. Die wichtigsten Klauseln (Umfang, Zahlung, Kündigungsfrist) sind am Ende des Dokuments aufgeführt. Ich stehe für eine kurze Abstimmung vor dem Kick-off-Meeting weiterhin zur Verfügung.*

*(1) devis, (2) plan de travail, (3) date limite, (4) suivi, (5) fassions, (6) délai*

1. Quels sont les deux éléments que le client doit confirmer ou accélérer, et pourquoi cela est-il important pour l'entreprise ?

### 3. Hören Sie sich den Audioausschnitt an und wählen Sie die richtige Antwort aus. (QR: Audio)

- |   | Wahr                     | Falsch                   |
|---|--------------------------|--------------------------|
| 1. La proposition doit être prête pour vendredi.  | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |
| 2. Le rendez-vous de mardi à 10 h est déjà confirmé.  | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |
| 3. La personne va vérifier une clause avec le service juridique avant de finaliser l'offre. | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |
- 1-V 2-X 3-V



### 4. Wählen Sie die richtige Lösung

1. Je suis content que vous \_\_\_\_\_ un devis détaillé avant la date limite. *(Ich bin froh, dass Sie vor dem Abgabetermin einen detaillierten Kostenvorschlag erstellen.)*  
a. fassiez      b. ferez      c. faites      d. faisiez
2. Le commercial est triste que le client ne \_\_\_\_\_ pas de nouvelle date pour la réunion. *(Der Vertriebsmitarbeiter ist traurig, dass der Kunde kein neues Datum für das Meeting vorgeschlägt.)*  
a. propose      b. proposez      c. proposera      d. propose
3. J'ai peur que nous \_\_\_\_\_ une présentation trop longue, alors je prépare un plan de travail. *(Ich habe Angst, dass wir eine zu lange Präsentation machen, also bereite ich einen Arbeitsplan vor.)*  
a. faisons      b. fassions      c. faisons      d. ferons
1. fassiez 2. faisons



### 5. Rollenspiel - Dialoge (QR: Audio)

#### Confirmer un rendez-vous commercial

**Sonia, commerciale:** *Bonjour Monsieur Lemoine, Sonia Martin de NexaCom à l'appareil. Je vous appelle pour confirmer notre rendez-vous mardi à 10 h — cela vous convient toujours ?*

*(Guten Tag, Herr Lemoine, Sonia Martin von NexaCom am Apparat. Ich rufe Sie an, um unseren Termin am Dienstag um 10 Uhr zu bestätigen — passt es Ihnen weiterhin?)*

**M. Lemoine, prospect:** *Bonjour Madame Martin, oui c'est confirmé. Nous nous verrons bien dans nos bureaux à La Défense.*

*(Guten Tag, Frau Martin, ja, das ist bestätigt. Wir sehen uns dann in unseren Büros in La Défense.)*

**Sonia, commerciale:** *Parfait. Je passe maintenant à l'ordre du jour : une présentation rapide de notre offre, puis un échange sur vos besoins et le plan de travail.*

*(Perfekt. Ich komme jetzt zur Tagesordnung: eine kurze Vorstellung unseres Angebots, dann ein Austausch über Ihre Bedürfnisse und den Arbeitsplan.)*

**M. Lemoine,  
prospect:**

*Très bien. Pouvez-vous aussi proposer un calendrier avec une date limite pour chaque étape ? Ce sera plus simple pour notre équipe.*

*(Sehr gut. Können Sie auch einen Zeitplan mit einem Abgabetermin für jeden Schritt vorschlagen? Das wäre für unser Team einfacher.)*

**Sonia,  
commerciale:**

*Bien sûr — je vous enverrai ensuite un petit rapport avec le suivi et les prochaines étapes, et je confirmerai la convocation par mail.*

*(Natürlich — ich schicke Ihnen danach einen kurzen Bericht mit dem Follow-up und den nächsten Schritten, und ich bestätige die Einladung per E-Mail.)*

1. Pourquoi Sonia appelle-t-elle M. Lemoine et que confirme-t-elle exactement ?
- 

## 6. Sprechen: übersetzen und antworten (QR: KI+)

*Je suis content(e) que nous puissions proposer... / J'ai peur que le délai soit trop court, donc je propose... / Il est important que le devis inclue une clause sur...*



1. Vous devez envoyer une proposition de projet à un nouveau client après un rendez-vous - que mentionnez-vous dans le devis et dans le plan de travail, en une ou deux phrases ?
- 
2. Pour organiser un rendez-vous commercial, que faites-vous pour confirmer la date et assurer le suivi après la réunion ?
- 

## 7. Schreiben: E-Mail (QR: KI+)

Bonjour,

Je suis **Sophie Martin**, responsable communication chez **Atelier Lenoir**. Suite à notre appel, pourriez vous nous envoyer une **proposition** avec un **devis** pour la refonte de notre newsletter (modèle + 3 premières éditions) ? Nous avons une **date limite** : idéalement mardi prochain, afin de présenter le dossier en interne.

Par ailleurs, pouvez vous **confirmer le rendez vous** de jeudi à 10h en visio ? Si possible, joignez aussi un premier **plan de travail** (étapes + délais).

Merci d'avance,  
Sophie Martin



**Schreibe eine passende Antwort:** *Je suis content(e) que nous puissions avancer rapidement. / Je vous propose de vous envoyer le devis d'ici mardi matin. / Pourriez vous me confirmer votre outil d'envoi (Mailchimp, Brevo, autre) ?*

---



---



---

**Wichtige Verben**

je/j'  
tu  
il/elle/on  
nous  
vous  
ils/elles

**Faire** (*machen*)

Subjonctif présent  
fasse  
fasses  
fasse  
fassions  
fassiez  
fassent

**Proposer** (*vorschlagen*)

Subjonctif présent  
propose  
proposes  
propose  
proposions  
proposiez  
proposent