



B1.43 Négociations et ventes

- Négociations de prix
- Taux de change / tarifs
- Vocabulaire des contrats

Le acheteur	<i>(Der Käufer)</i>	La contre-offre	<i>(Das Gegenangebot)</i>
Le vendeur	<i>(Der Verkäufer)</i>	L'offre de collaboration	<i>(Das Kooperationsangebot)</i>
Le fournisseur	<i>(Der Lieferant)</i>	L'accord	<i>(Die Vereinbarung)</i>
Le partenaire technique	<i>(Der technische Partner)</i>	L'engagement	<i>(Die Verpflichtung)</i>
Le financement	<i>(Die Finanzierung)</i>	Le versement	<i>(Die Zahlung)</i>
L'apport institutionnel	<i>(Der institutionelle Beitrag)</i>	Le taux de change	<i>(Der Wechselkurs)</i>
Le crédit	<i>(Der Kredit)</i>	La devise	<i>(Die Währung)</i>
Le risque financier	<i>(Das finanzielle Risiko)</i>	La baisse	<i>(Der Rückgang)</i>
Le coût	<i>(Die Kosten)</i>	La hausse	<i>(Der Anstieg)</i>
La commission	<i>(Die Provision)</i>	En plusieurs fois	<i>(In mehreren Raten)</i>
La remise	<i>(Der Rabatt)</i>	Parvenir à un accord	<i>(Einen Vertrag abschließen)</i>
La majoration	<i>(Der Aufschlag)</i>	Résilier	<i>(Kündigen)</i>
La demande	<i>(Die Nachfrage)</i>		

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



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 vendeur présente une solution adaptée.
 - b. Quand le vendeur refuse de parler du prix.
 - c. Quand le client veut acheter.
 - d. Quand le client fait une objection.
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 la vente s'arrête immédiatement.
 - c. Parce que l'appartement devient automatiquement trop cher.
 - d. Parce que le vendeur paraît peu sérieux.

1-c 2-d

2. Grammatik: Die indirekte Rede: Imperativ

Die indirekte Rede mit dem Imperativ verwandelt einen Befehl oder einen Vorschlag in eine berichtete Aussage. Beispiel: „Ferme la porte“ Er hat gesagt, die Tür zu schließen.



1. Egal ob das Verb im Hauptsatz im Präsens oder in einer Vergangenheitszeit steht: Der Imperativ in der direkten Rede wird in der indirekten Rede zu **de + Infinitiv**.
2. Man verwendet oft Verben wie 'demander', 'dire', ordonner 'conseiller', um die indirekte Rede einzuleiten.
3. In der indirekten Rede gibt es keine Interpunktionszeichen, die den Imperativ markieren.

Discours direct à l'impératif

Discours indirect à l'indicatif

Achetez ce que vous voulez ! (*Kaufen Sie, was Sie* Il a dit d'acheter ce que nous voulions. (*Er hat gesagt, zu wollen!*)
kaufen, was wir wollten.)

Accepte l'offre ! (*Nimm das Angebot an!*)
 Tu me demandes d'accepter l'offre. (*Du bittest mich, das Angebot anzunehmen.*)

Il ordonna : "Fermez la porte !" (*Er befahl: „Schließen Sie die Tür!“*)
 Il ordonna de fermer la porte. (*Er befahl, die Tür zu schließen.*)

Résilions le contrat ! (*Kündigen wir den Vertrag!*)
 Il conseille de résilier le contrat. (*Er rät, den Vertrag zu kündigen.*)

Der verneinte Imperativ wird zu „**ne pas + Verb im Infinitiv**“. Beispiel: 'Ne faites pas ça' -> Il a dit de **ne pas** faire ça.

Die Pronomen müssen je nach Sinn des Satzes angepasst werden. Beispiel: Il a dit : "Viens avec **moi** !" -> Il m'a demandé de venir avec **lui**.

1. Le vendeur nous a dit _____ signer le contrat avant vendredi. (*Der Verkäufer hat uns gesagt, den Vertrag vor Freitag zu unterschreiben.*)
 a. que b. de c. à d. pour
2. Elle m'a demandé _____ accepter la première offre de financement. (*Sie hat mich gebeten, das erste Finanzierungsangebot nicht anzunehmen.*)
 a. ne pas de b. à ne pas c. de pas d. de ne pas

1. de 2. de ne pas

Schreibe die Sätze neu (QR: KI+)



1. Le responsable m'a dit : « Envoyez le dossier aujourd'hui ! »

(*Der Verantwortliche hat mir gesagt, die Akte heute abzuschicken.*)

2. Ma collègue me demande : « Accepte mon invitation ! »

(Meine Kollegin bittet mich, ihre Einladung anzunehmen.)

3. Le médecin a dit à Paul : « Ne mangez pas trop sucré ! »

(Der Arzt hat Paul gesagt, nicht zu süß zu essen.)

- 1.** Le responsable m'a dit d'envoyer le dossier aujourd'hui. **2.** Ma collègue me demande d'accepter son invitation. **3.** Le médecin a dit à Paul de ne pas manger trop sucré.

Korrigiere den Fehler

1. Le chef a dit de pas baisser les tarifs.

Der Chef hat gesagt, die Tarife nicht zu senken.

2. Le client a demandé que signer le contrat aujourd'hui.

Der Kunde hat gebeten, den Vertrag heute zu unterschreiben.

- 1.** Le chef a dit de ne pas baisser les tarifs. **2.** Le client a demandé de signer le contrat aujourd'hui.

3. Übungen

1. Ordnen Sie jedes Wort seiner Definition zu.

- a. une remise 1. Réduction de prix - il a demandé d'appliquer une remise sur la facture.
- b. le taux de change 2. Valeur utilisée pour convertir une devise en une autre.
- c. parvenir à un accord 3. Ils ont dit de négocier jusqu'à parvenir à un accord.

a-1 b-2 c-3



2. Aktualisierung der Tarife und Zahlungsbedingungen – B2B-Lieferant

(QR: Audio)



Fülle die Lücken aus: remise, tarifs, en plusieurs fois, taux de change, majoration, versement

Dans le cadre de la renégociation annuelle, notre fournisseur d'équipements informe ses clients professionnels d'une mise à jour des (1) _____. Les prix en euros peuvent varier selon le (2) _____ de la devise de facturation. Pour limiter le risque financier, une clause prévoit une (3) _____ si la hausse dépasse un certain seuil. Une (4) _____ reste possible en cas de commande groupée.

Le service achats est invité à faire une demande écrite avant de signer l'accord. Le vendeur a conseillé de vérifier le coût total, y compris la commission bancaire et le (5) _____ initial. En cas de désaccord sur une contre-offre, chaque partie peut résilier le contrat avec un préavis, mais le paiement (6) _____ n'est proposé qu'après validation du crédit.

Im Rahmen der jährlichen Neuverhandlung informiert unser Ausrüstungslieferant seine Geschäftskunden über eine Aktualisierung der Tarife. Die Preise in Euro können je nach Wechselkurs der Rechnungswährung variieren. Um das finanzielle Risiko zu begrenzen, sieht eine Klausel einen Zuschlag vor, wenn der Anstieg einen bestimmten Schwellenwert überschreitet. Ein Rabatt bleibt bei einer Sammelbestellung möglich.

Der Einkauf wird gebeten, vor der Unterzeichnung der Vereinbarung eine schriftliche Anfrage zu stellen. Der Verkäufer hat geraten, die Gesamtkosten zu überprüfen, einschließlich der Bankprovision und der anfänglichen Anzahlung. Bei Uneinigkeit über ein Gegenangebot kann jede Partei den Vertrag mit einer Kündigungsfrist beenden, aber eine Ratenzahlung wird erst nach Genehmigung des Kredits angeboten.

(1) tarifs, (2) taux de change, (3) majoration, (4) remise, (5) versement, (6) en plusieurs fois

1. Quelles vérifications et démarches le service achats doit-il effectuer avant de signer l'accord, et quels éléments peuvent faire varier le montant final ?

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

Wahr Falsch

1. La personne négocie avec un fournisseur et demande une réduction plus élevée que celle proposée.
2. Tout le projet est facturé dans une seule devise, donc le taux de change n'est pas un problème.
3. Le vendeur accepte les paiements échelonnés sans frais supplémentaires.



1-V 2-X 3-V

4. Wählen Sie die richtige Lösung

1. Le vendeur nous a dit d' _____ en plusieurs fois pour réduire le coût. *(Der Verkäufer hat uns gesagt, in mehreren Raten zu kaufen, um die Kosten zu senken.)*
a. achetés b. achetez c. achetions d. acheter
2. Le partenaire technique nous a demandé de _____ en devise étrangère à cause du risque financier. *(Der technische Partner hat uns gebeten, wegen des finanziellen Risikos nicht in Fremdwährung zu kaufen.)*
a. ne pas acheter b. ne pas achetez c. ne pas acheté
d. n'acheter pas
3. Hier, nous _____ notre ancienne machine à un fournisseur pour financer l'apport institutionnel. *(Gestern haben wir unsere alte Maschine an einen Lieferanten verkauft, um die institutionelle Einlage zu finanzieren.)*
a. sommes / vendus b. avions / vendre c. avons / vendu
d. avons / vendre

1. acheter 2. ne pas acheter 3. avons / vendu

5. Rollenspiel - Dialog (QR: Audio)



Négocier un contrat fournisseur

Camille: *Bonjour Hugo, j'ai bien reçu votre offre, mais le coût total dépasse notre budget, notamment à cause de la commission et de la majoration des frais de livraison.*

(Hallo Hugo, ich habe Ihr Angebot erhalten, aber die Gesamtkosten überschreiten unser Budget, insbesondere wegen der Provision und des Aufschlags auf die Lieferkosten.)

Hugo: *Bonjour Camille, je comprends. Nos tarifs ont subi une hausse ce trimestre ; je peux proposer une remise de 5 % si vous vous engagez pour 12 mois.*

(Hallo Camille, ich verstehe. Unsere Preise sind dieses Quartal gestiegen; ich kann einen Rabatt von 5 % anbieten, wenn Sie sich für 12 Monate verpflichten.)

Camille: *Je vous fais une contre-offre : 8 % de remise et un paiement en plusieurs fois, parce que nous avons un risque financier en ce moment et le financement est plus serré.*

(Ich mache Ihnen ein Gegenangebot: 8 % Rabatt und eine Ratenzahlung, weil wir im Moment ein finanzielles Risiko haben und die Finanzierung enger ist.)

Hugo: *8 % est difficile, mais je peux accepter 7 % si vous prenez aussi l'option support avec notre partenaire technique.*

(8 % ist schwierig, aber ich kann 7 % akzeptieren, wenn Sie auch die Support-Option mit unserem technischen Partner nehmen.)

Camille: *D'accord pour 7 % et le support, mais j'insiste sur une clause de résiliation si le délai de livraison dépasse deux semaines ; si vous acceptez, nous pouvons parvenir à un accord aujourd'hui.*

(Einverstanden mit 7 % und dem Support, aber ich bestehe auf einer Kündigungsklausel, falls die Lieferzeit zwei Wochen überschreitet; wenn Sie akzeptieren, können wir heute eine Einigung erzielen.)

1. Quels points Camille négocie-t-elle (prix, remise, paiement, clause de résiliation, etc.) et pourquoi ?
-

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

Je lui ai demandé de... / Il m'a dit de... / Nous offrons une remise si vous payez en plusieurs fois. / Nous pouvons parvenir à un accord à condition que...



1. Vous négociez un contrat avec un fournisseur : quels éléments du prix et quelles conditions de paiement discutez-vous en priorité, et pourquoi ?
-
2. On vous propose un tarif en dollars alors que vous payez en euros : comment gérez-vous le taux de change et le risque financier ?
-

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

Objet : Votre demande de devis - imprimante + cartouches

Bonjour Madame Lefèvre,

Merci pour votre **demande**. Suite à la hausse du **coût** des pièces, notre prix pour l'imprimante et 6 cartouches est de **1 180 €** (livraison incluse). Nous pouvons accorder une **remise** de 5% si vous confirmez avant vendredi, avec un **versement** de 40% à la commande et le reste **en plusieurs fois** (2 mensualités).

Pour un paiement en CHF, nous appliquons le **taux de change** du jour plus une **commission** de 1,5%.

Cordialement,

Sophie Martin

Service commercial, BureauPro



Schreibe eine passende Antwort: *Je vous remercie pour votre offre, mais je souhaiterais discuter du prix. / Vous m'avez demandé de confirmer avant vendredi : pouvez-vous prolonger ce délai jusqu'à lundi ? / Pouvez-vous préciser le taux de change appliqué et le calcul de la commission ?*

Wichtige Verben

tu

nous

vous

Acheter (*kaufen*)

Impératif

Achète !

Achetons !

Achetez !

Vendre (*verkaufen*)

Passé composé

ai vendu

as vendu

a vendu