A2.41 Opinioni e negoziazioni

Meinungen und Verhandlungen

https://app.colanguage.com/de/italienisch/lehrplan/a2/41

La discussione	*(Die Diskussion)*	**Avere un'opinione**	*(Eine Meinung haben)*
Il discorso	*(Die Rede)*	**Condividere un'idea**	*(Eine Idee teilen)*
Il disaccordo	*(Die Meinungsverschiedenheit)*	**Credere**	*(Glauben)*
Il compromesso	*(Der Kompromiss)*	**Persuasivo**	*(Überzeugend)*
L'offerta	*(Das Angebot)*	**Convincente**	*(Überzeugend)*
La controfferta	*(Das Gegenangebot)*	**Convincere**	*(Überzeugen)*
La negoziazione	*(Die Verhandlung)*	**Rifiutare**	*(Ablehnen)*
Il risultato	*(Das Ergebnis)*		

1. Dialog: Opinioni e trattative con il cliente

Claudio:	Sto rivedendo le slide per domani; secondo me non vanno bene, sono troppo dense.	*(Ich überarbeite die Folien für morgen; meiner Meinung nach sind sie nicht gut, sie sind zu überladen.)*
Ilaria:	Però ieri il direttore ha detto che era soddisfatto della struttura.	*(Aber gestern hat der Direktor gesagt, er sei mit der Struktur zufrieden gewesen.)*
Claudio:	Sì, ma vorrei un discorso più chiaro, con meno numeri all'inizio.	*(Ja, aber ich hätte gern eine klarere Darstellung, mit weniger Zahlen am Anfang.)*
Ilaria:	Potremmo aggiungere un esempio concreto per rendere la comunicazione più persuasiva.	*(Wir könnten ein konkretes Beispiel hinzufügen, um die Präsentation überzeugender zu machen.)*
Claudio:	Sì, sono d'accordo. In questo modo possiamo convincere meglio il cliente.	*(Ja, ich stimme zu. So können wir den Kunden besser überzeugen.)*
Ilaria:	Però non voglio togliere i dati principali del progetto.	*(Aber ich möchte die wichtigsten Projektdaten nicht entfernen.)*
Claudio:	Allora cerchiamo un compromesso? Possiamo usare delle slide meno dense, mantenendo comunque i numeri essenziali.	*(Suchen wir also einen Kompromiss? Wir können weniger überladene Folien verwenden und trotzdem die wesentlichen Zahlen beibehalten.)*
Ilaria:	Mi sembra una buona idea; magari possiamo anche mostrare due soluzioni, non una sola.	*(Das klingt nach einer guten Idee; vielleicht zeigen wir auch zwei Lösungen, nicht nur eine.)*
Claudio:	Allora preparo una controfferta per avere subito due soluzioni disponibili.	*(Dann bereite ich ein Gegenangebot vor, damit gleich zwei Lösungen verfügbar sind.)*
Ilaria:	Perfetto, allora mandami la versione finale prima delle 18:00 così la rivedo con calma.	*(Perfekt, schick mir die finale Version vor 18:00, damit ich sie in Ruhe durchsehen kann.)*

1. Leggi il dialogo. Dove si trovano Claudio e Ilaria?
   a. All'università, mentre preparano un esame di storia
   b. A casa, mentre organizzano una vacanza
   c. In ufficio, mentre preparano una presentazione per un cliente
   d. Al ristorante, mentre scelgono il menù per una cena tra amici
2. Perché Claudio non è soddisfatto delle slide?
   a. Perché non ci sono abbastanza dati tecnici
   b. Perché secondo lui sono troppo dense e con troppi numeri all'inizio
   c. Perché il direttore le ha rifiutate
   d. Perché ci sono troppi colori e immagini

1-c 2-b

2. Grammatik: Die indirekte Rede mit dem Perfekt

Es wird verwendet, um etwas zu berichten, das in der Vergangenheit stattgefunden hat.

1. Die Formel ist: Verb + che + passato prossimo.

Azione passata ***(Vergangene Handlung)***	**Frase indiretta** ***(Indirekter Satz)***
Marco dice: "Sono stato al mercato." *(Marco sagt: „Ich war auf dem Markt.")*	Marco **dice che è stato** al mercato. *(Marco sagt, dass er gewesen ist auf dem Markt.)*
Giulia pensa: "Ha convinto tutti." *(Giulia denkt: „Er/Sie hat alle überzeugt.")*	Giulia **pensa che hai convinto** tutti. *(Giulia denkt, dass du überzeugt hast alle.)*
Fabio dice: "Ho rifiutato l'offerta." *(Fabio sagt: „Ich habe das Angebot abgelehnt.")*	Fabio **dice che ha rifiutato** l'offerta. *(Fabio sagt, dass er das Angebot abgelehnt hat.)*
Paolo e Maria dicono: "Abbiamo fatto un compromesso." *(Paolo und Maria sagen: „Wir haben einen Kompromiss geschlossen.")*	Paolo e Maria **dicono che hanno fatto** un compromesso. *(Paolo und Maria sagen, dass sie einen Kompromiss geschlossen haben.)*

1. Il direttore dice che _____ rifiutato la prima offerta del cliente.
   a. è b. hanno c. ha rifiuta d. ha
2. Marta dice che _____ molto persuasiva nella riunione di ieri.
   a. ha stata b. è stata c. ha stato d. è stata essere
3. L'avvocato dice che _____ un buon compromesso nel contratto.
   a. hanno fatto b. hanno fare c. ha fatto d. sono fatto
4. Paolo dice che _____ convinto il cliente con una controfferta chiara.
   a. hai b. avete c. sei d. hai convincere

***1**. ha **2**. è stata **3**. hanno fatto **4**. hai*

3.Übungen

1. Interne E Mail: Angebot und Gegenangebot an den Kunden (Audio in der App verfügbar)

Wörter zu verwenden: offerta, negoziazione, controfferta, creduto, disaccordo, convincente, rifiutato, compromesso, risultati

Ieri il team marketing ha presentato una nuova _____ a un importante cliente. Secondo il responsabile, la proposta era chiara e _____ , ma il cliente ha _____ alcuni punti sul prezzo. Nel suo report il responsabile scrive che ha _____ molto nel progetto e che ha spiegato bene i _____ attesi.

Oggi l'azienda prepara una _____ . Nel testo dell'email il responsabile dice che ha ascoltato con attenzione il _____ del cliente e che vuole trovare un _____ . Propone uno sconto piccolo, ma chiede una firma del contratto entro dieci giorni. Alla fine, scrive che spera in una _____ rapida e in un risultato positivo per tutti.

Gestern hat das Marketingteam einem wichtigen Kunden ein neues Angebot präsentiert. Laut dem Verantwortlichen war der Vorschlag klar und überzeugend, aber der Kunde hat einige Punkte zum Preis abgelehnt. In seinem Bericht schreibt der Verantwortliche, dass er sehr an das Projekt geglaubt hat und die erwarteten Ergebnisse gut erklärt hat.

Heute bereitet das Unternehmen ein Gegenangebot vor. In der E Mail schreibt der Verantwortliche, dass er dem Einwand des Kunden aufmerksam zugehört hat und einen Kompromiss finden möchte. Er schlägt einen kleinen Rabatt vor, bittet aber um die Unterzeichnung des Vertrags innerhalb von zehn Tagen. Am Ende schreibt er, dass er auf eine schnelle Verhandlung und ein für alle Parteien positives Ergebnis hofft.

1. Perché il cliente non ha accettato completamente la prima proposta dell'azienda?

   _____

2. Che cosa scrive il responsabile nel suo report sulla prima offerta?

   _____

2. Wählen Sie die richtige Lösung

1. Ieri in riunione Marco ha detto che _____ la prima offerta del cliente. *(Gestern in der Sitzung sagte Marco, dass er das erste Angebot des Kunden abgelehnt hat.)*

   a. rifiutava *b. ha rifiutato* *c. è rifiutato* *d. ha rifiutata*

2. Dopo la riunione tutti hanno detto che _____ alle spiegazioni del direttore. *(Nach der Besprechung sagten alle, dass sie den Erklärungen des Direktors geglaubt haben.)*

   a. hanno creduti *b. hanno creduto* *c. credevano* *d. sono creduti*

3. Il direttore ha detto che _____ il cliente proponendo un piccolo sconto. *(Der Direktor sagte, dass er den Kunden überzeugt hat, indem er einen kleinen Rabatt anbot.)*

   a. *ha convinciuto* b. *è convinto* c. *ha convinto* d. *convinceva*

4. Per il prossimo contratto noi _____ l'offerta iniziale se non fosse abbastanza chiara. *(Für den nächsten Vertrag würden wir das Anfangsangebot ablehnen, wenn es nicht klar genug wäre.)*

   a. *rifiutassi* b. *rifiuteremmo* c. *rifiuteremo* d. *rifiuterebbero*

***1**. ha rifiutato **2**. hanno creduto **3**. ha convinto **4**. rifiuteremmo*

3. Beende die Dialoge

a. Negoziare l'orario di una riunione

Luca, collega:	*Secondo me la riunione alle otto è troppo presto, non è una buona idea.*	*(Meiner Meinung nach ist die Besprechung um acht zu früh, das ist keine gute Idee.)*
Maria, project manager:	*1.*_____ _____	*(Ich verstehe deine Sicht, aber um zehn habe ich schon einen anderen wichtigen Anruf.)*
Luca, collega:	*Allora propongo le nove: è un buon compromesso, ti sembra ok?*	*(Dann schlage ich neun vor: Das ist ein guter Kompromiss. Ist das für dich in Ordnung?)*
Maria, project manager:	*2.*_____ _____	*(Ja, du hast mich überzeugt. Neun passt allen, so ist das Ergebnis positiv.)*

b. Trattare il prezzo di una sedia da ufficio

Cliente:	*Mi piace questa sedia, ma sinceramente credo che il prezzo sia un po' alto.*	*(Mir gefällt dieser Stuhl, aber ehrlich gesagt finde ich den Preis ein wenig hoch.)*
Commessa:	*3.*_____ _____	*(Ich verstehe. Ich kann dir ein kleines Angebot machen: zehn Prozent Rabatt.)*
Cliente:	*La controfferta è interessante, però preferisco pensare ancora, non sono del tutto convinto.*	*(Das Gegenangebot ist interessant, aber ich möchte noch darüber nachdenken; ich bin nicht ganz überzeugt.)*
Commessa:	*4.*_____ _____	*(Okay, kein Problem. Wenn du jetzt ablehnst, kannst du morgen mit einer endgültigen Entscheidung wiederkommen.)*

***1**. Capisco la tua opinione, ma alle dieci ho già un'altra chiamata importante. **2**. Sì, mi hai convinta, alle nove va bene per tutti, così il risultato è positivo. **3**. Capisco, posso fare una piccola offerta: il dieci per cento di sconto. **4**. Va bene, nessun problema, se rifiuti adesso puoi tornare domani con una decisione definitiva.*

4. Beantworte die Fragen unter Verwendung des Vokabulars aus diesem Kapitel.

1. Al lavoro, un collega propone di cambiare un progetto che per te funziona bene. Come esprimi la tua opinione e mostri che non sei del tutto d'accordo?

   _____

2. Devi negoziare con un cliente sul prezzo di un servizio. Qual è la tua proposta iniziale e cosa dici se il cliente rifiuta?

   _____

3. Racconta una situazione recente in cui tu e un collega avevate opinioni diverse. Come avete raggiunto un compromesso?

   _____

4. Il tuo capo vuole chiudere un contratto rapidamente, ma tu vedi un rischio. Come spieghi il tuo punto di vista in modo calmo e convincente?

   _____

5. Schreibe 6 oder 8 Sätze, um eine Situation zu beschreiben, in der du bei der Arbeit oder mit Freunden deine Meinung geäußert und einen Kompromiss gesucht hast.

Secondo me / secondo noi… / Io penso che… / Possiamo trovare un compromesso… / Sono (non sono) d'accordo con questa proposta perché…

_____

_____

_____

4. Wichtige Verben

	Rifiutare	**Convincere**	**Credere**
io	rifiuterei	ho convinto	ho creduto
tu	rifiuteresti	hai convinto	hai creduto
lui/lei	rifiuterebbe	ha convinto	ha creduto
noi	rifiuteremmo	abbiamo convinto	abbiamo creduto
voi	rifiutereste	avete convinto	avete creduto
loro	rifiuterebbero	hanno convinto	hanno creduto