

B1.5 Verstuur een projectvoorstel



- Een nieuwe klant bezoeken
- Maak een prijsopgave en projectvoorstel
- Organiseer een verkoopvergadering

De samenvatting	<i>(Die Zusammenfassung)</i>	Herkennen	<i>(Erkennen)</i>
Het feit	<i>(Die Tatsache)</i>	Vertegenwoordigen	<i>(Vertreten)</i>
De presentatie	<i>(Die Präsentation)</i>	Vergaderen	<i>(Sitzungen abhalten)</i>
De overeenkomst	<i>(Der Vertrag)</i>	Samenroepen	<i>(Einberufen)</i>
Het budget	<i>(Das Budget)</i>	Besluiten tot	<i>(Beschließen zu)</i>
Het rapport	<i>(Der Bericht)</i>	Aandringen bij	<i>(Drängen bei)</i>
De vertegenwoordiger	<i>(Der Vertreter)</i>	Iets voorstellen	<i>(Etwas vorschlagen)</i>
Iets ondersteunen	<i>(Etwas unterstützen)</i>	Een offerte opstellen	<i>(Ein Angebot erstellen)</i>
Bijstaan	<i>(Unterstützen)</i>	De afspraak bevestigen	<i>(Den Termin bestätigen)</i>
Analyseren	<i>(Analysieren)</i>	Het probleem oplossen	<i>(Das Problem lösen)</i>
Erkennen	<i>(Anerkennen)</i>	Iets ondersteunen	<i>(Etwas befürworten)</i>

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



Een goed **verkoopsgesprek** begint met twee voorwaarden: de klant heeft een probleem en er is **vertrouwen**. Daarna werk je in drie stappen, net als bij een dokter. Eerst ga je **onderzoeken** door vragen te stellen en de situatie helder te krijgen. Vervolgens geef je een diagnose en pas daarna een advies of voorstel dat echt helpt. Dan kun je als leverancier **toegevoegde waarde** leveren en bouw je een sterke relatie op.

*Ein gutes **Verkaufsgespräch** beginnt mit zwei Voraussetzungen: Der Kunde hat ein Problem und es gibt **Vertrauen**. Danach arbeitest du in drei Schritten, genau wie bei einem Arzt. Zuerst gehst du **untersuchen**, indem du Fragen stellst und die Situation klar erfasst. Anschließend stellst du eine Diagnose und erst danach gibst du eine Empfehlung oder einen Vorschlag, der wirklich hilft. Dann kannst du als Lieferant **Mehrwert** liefern und baust eine starke Beziehung auf.*

1. Welke twee voorwaarden zijn nodig voordat een klant iets koopt?
 - a. Je hebt een snelle levertijd en een groot team.
 - b. Er is een probleem bij de klant en er is vertrouwen in jouw oplossing.
 - c. De klant wil korting en jij hebt veel ervaring.
 - d. De klant vraagt om een offerte en jij maakt direct een voorstel.
2. Wat gebeurt er in de fase van onderzoek?
 - a. Je bespreekt alleen eerdere projecten van je bedrijf.
 - b. Je presenteert meteen je product en de prijs.
 - c. Je schrijft het contract en plant de startdatum.
 - d. Je stelt veel vragen om de uitdagingen van de klant te begrijpen.

1-b-2-d



2. Grammatik: Der Gebrauch von "wel"

Das Wort **wel** hat verschiedene Bedeutungen wie ja, toch, best oder erg.

1. Diese Verwendung von **wel** hat keine direkte Übersetzung ins Englische.
2. Beachte, dass dieses Wörtchen **wel** manchmal eine starke Bedeutung hat, besonders wenn es nach einer Verneinung verwendet wird.

Functie (Funktion)	Voorbeeld (Beispiel)
Tegendeel van niet (Gegenteil von „nicht“)	Ik heb het rapport wel gelezen. (<i>Ich habe den Bericht doch gelesen.</i>)
Geen probleem (Kein Problem)	Dat probleem lossen we wel op. (<i>Dieses Problem lösen wir schon.</i>)
Grote hoeveelheid (Große Menge)	Er zijn wel tien offertes nodig. (<i>Es sind wohl zehn Angebote nötig.</i>)
Behoorlijk / Best (Ziemlich / Ganz)	De presentatie was wel erg lang. (<i>Die Präsentation war ganz schön lang.</i>)
Toegeving (Einräumung)	Het project is complex, maar wel haalbaar. (<i>Das Projekt ist komplex, aber dennoch machbar.</i>)

1. Ik heb het rapport _____ gelezen, maar ik heb nog een vraag over het budget. (*Ich habe den Bericht zwar gelesen, aber ich habe noch eine Frage zum Budget.*)
 a. wél b. niet c. wel d. goed
2. Maak je geen zorgen, dat probleem lossen we _____ op vóór de afspraak van vrijdag. (*Mach dir keine Sorgen, dieses Problem lösen wir noch vor dem Termin am Freitag.*)
 a. wél b. toch c. al d. wel

1. wel 2. wel

Schreibe die Sätze neu (QR: KI+)



1. (Tegendeel van niet) Ik heb het rapport niet gelezen.

 (*Ich habe den Bericht wohl gelesen.*)
2. (Geen probleem) Maak je geen zorgen. We lossen dit probleem op.

 (*Mach dir keine Sorgen. Wir lösen dieses Problem schon.*)
3. (Grote hoeveelheid) We hebben tien offertes nodig voor deze aanbesteding.

 (*Für diese Ausschreibung werden wohl zehn Angebote benötigt.*)

1. Ik heb het rapport **wel** gelezen. 2. Maak je geen zorgen. We lossen dit probleem **wel** op. 3. Er zijn **wel** tien offertes nodig voor deze aanbesteding.

Korrigerie den Fehler

1. Er zijn tien **wel** punten voor de vergadering.

Es gibt wohl zehn Punkte für die Besprechung.

2. We hebben de offerte niet wel verstuurd vandaag.

Wir haben das Angebot nicht verschickt, aber wohl gemailt.

1. Er zijn wel tien punten voor de vergadering. 2. We hebben de offerte niet verstuurd, maar wel gemaild.

3.Übungen

1. Ordnen Sie jedes Wort seiner Definition zu.

- | | |
|---------------------------|--|
| a. de offerte | 1. informatie goed bekijken zodat je wel begrijpt wat er speelt |
| b. de afspraak bevestigen | 2. laten weten dat de afspraak wel doorgaat, meestal per e-mail |
| c. analyseren | 3. een prijsvoorstel voor een project; er staan wel kosten en voorwaarden in |



a-3 b-2 c-1

2. E-Mail: Projektvorschlag nach dem ersten Gespräch (QR: Audio)



Fülle die Lücken aus: samengevat, wel, presentatie, budget, overeenkomst, geanalyseerd, planning, ondersteunen, offerte

Onderwerp: Projectvoorstel en afspraak

Bedankt voor het prettige kennismakingsgesprek van gisteren. Zoals besproken heb ik uw vraag (1) _____ en de belangrijkste punten (2) _____ in de bijlage. In de (3) _____ ziet u onze aanpak, de (4) _____ en wie het project zal (5) _____. Op basis daarvan stuur ik ook een (6) _____ met twee opties: een basispakket en een uitgebreide variant.

Het voorgestelde (7) _____ past binnen de bandbreedte die u noemde. Als u akkoord gaat, kunnen we volgende week een overleg inplannen om de (8) _____ door te nemen en een besluit te nemen over de startdatum. Wilt u de afspraak even bevestigen? Als er nog vragen zijn, lossen we dat (9) _____ op.

Betreff: Projektvorschlag und Termin


Vielen Dank für das angenehme Kennenlerngespräch von gestern. Wie besprochen habe ich Ihre Anfrage analysiert und die wichtigsten Punkte im Anhang zusammengefasst. In der Präsentation sehen Sie unser Vorgehen, die Planung und wer das Projekt unterstützen wird. Darauf basierend sende ich Ihnen auch ein Angebot mit zwei Optionen: ein Basispaket und eine erweiterte Variante.

Das vorgeschlagene Budget liegt innerhalb der Bandbreite, die Sie genannt haben. Wenn Sie einverstanden sind, können wir nächste Woche einen Termin einplanen, um die Vereinbarung durchzugehen und eine Entscheidung über das Startdatum zu treffen. Würden Sie den Termin bitte kurz bestätigen? Falls es noch Fragen gibt, klären wir das schon.

(1) geanalyseerd, (2) samengevat, (3) presentatie, (4) planning, (5) ondersteunen, (6) offerte, (7) budget, (8) overeenkomst, (9) wel

1. Welke stappen stelt de afzender voor na het kennismakingsgesprek, en wat wordt van de klant gevraagd?

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

- | | Wahr | Falsch | |
|---|--------------------------|--------------------------|--|
| 1. De spreker maakt de offerte pas de volgende dag. | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |  |
| 2. De spreker wil feiten uit een rapport gebruiken om het probleem te verduidelijken. | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | |
| 3. De spreker plant meteen na het gesprek een salesmeeting voor diezelfde dag. | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | |
- 1-V 2-V 3-X

4. Wählen Sie die richtige Lösung

1. Morgen _____ ik de samenvatting van het rapport wel zien, zodat ik de klant kan bijstaan. *(Morgen werde ich die Zusammenfassung des Berichts wohl sehen, damit ich dem Kunden beistehen kann.)*
- a. zal b. zie c. zal ik d. zult
2. Tijdens het salesgesprek _____ we het budget wel analyseren voordat we een offerte opstellen. *(Während des Verkaufsgesprächs werden wir das Budget wohl analysieren, bevor wir ein Angebot erstellen.)*
- a. zouden b. zullen c. zal d. analyseren
3. In de presentatie _____ ik wel een oplossing voorstellen die binnen het budget past. *(In der Präsentation werde ich wohl eine Lösung vorschlagen, die ins Budget passt.)*
- a. zal b. zullen c. voorstel d. zal voorstellen

1. zal 2. zullen 3. zal

5. Rollenspiel - Dialoge (QR: Audio)

Offerte en voorstel mailen

Sanne (accountmanager): *Hoi Mark, met Sanne van DeltaSoft. Ik bel even over ons gesprek van gisteren: ik stuur je vandaag de offerte en een korte samenvatting van het projectvoorstel, akkoord?*

(Hallo Mark, hier ist Sanne von DeltaSoft. Ich rufe kurz wegen unseres Gesprächs von gestern an: Ich schicke dir heute das Angebot und eine kurze Zusammenfassung des Projektvorschlags, einverstanden?)

Mark (prospect, IT-manager): *Hoi Sanne, graag. Kun je in het voorstel ook opnemen dat we in Q3 al live moeten? En het budget is echt krap.*

(Hallo Sanne, gern. Kannst du in den Vorschlag auch aufnehmen, dass wir im Q3 schon live gehen müssen? Und das Budget ist wirklich knapp.)

Sanne (accountmanager): *Dat begrijp ik. Ik zet twee opties in de offerte: één binnen budget met minder ondersteuning en één met extra begeleiding. Dan kun jij kiezen. (Das verstehe ich. Ich setze zwei Optionen ins Angebot: eine innerhalb des Budgets mit weniger Unterstützung und eine mit zusätzlicher Begleitung. Dann kannst du wählen.)*



Mark (prospect, IT-manager): *Goed plan. Kun je ook een korte presentatie meesturen voor mijn team?
Dan kan ik het intern beter toelichten.*

*(Guter Plan. Kannst du auch eine kurze Präsentation für mein Team mitschicken?
Dann kann ich es intern besser erläutern.)*

Sanne (accountmanager): *Doen we. Zullen we de afspraak voor donderdag om 10.00 uur meteen bevestigen, zodat we daarna kunnen besluiten over de definitieve aanpak?*

(Machen wir. Sollen wir den Termin für Donnerstag um 10:00 Uhr gleich bestätigen, damit wir danach über das endgültige Vorgehen entscheiden können?)

1. Wat wil Sanne precies sturen en waarom is dat belangrijk voor Mark?

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

Ik zou eerst het probleem analyseren en vragen naar het doel. / Kunt u het budget en de gewenste planning kort aangeven? / Ik stel voor de afspraak te bevestigen en daarna een besluit te nemen.



1. U heeft een eerste gesprek met een potentiële klant over een nieuw project. Welke twee vragen stelt u om het probleem en het beschikbare budget duidelijk te krijgen?

2. U stuurt later een e-mail met een offerte en projectvoorstel. Wat schrijft u kort in de samenvatting en hoe bevestigt u daarin de afspraak voor een vervolgesprek?

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

Onderwerp: Vraag om offerte en projectvoorstel

Hallo,

Ik ben Sarah de Vries, **vertegenwoordiger** van GreenWheels. We zoeken een partij die ons kan **bijstaan** bij het verbeteren van ons klantportaal. Kun je een korte **samenvatting** sturen van jullie aanpak, plus een **prijindicatie** en planning? We hebben een intern **budget**, maar willen eerst jullie voorstel zien.

Zou je ook een online kennismaking kunnen plannen? Volgende week kan ik dinsdag of donderdag tussen 10:00 en 12:00.

Met vriendelijke groet,
Sarah de Vries



Schreib eine passende Antwort: *Dank voor je bericht - ik plan het gesprek wel graag in op... / Om een passende offerte te maken, wil ik graag weten of... / Ik herken jullie vraag: dat is wel haalbaar binnen...*

Wichtige Verben

	Zien (<i>sehen</i>)	Analyseren (<i>analysieren</i>)	voorstellen (<i>vorschlagen</i>)
	Onvoltooid toekomstige tijd (OTTk)	Onvoltooid toekomstige tijd (OTTk)	Onvoltooid toekomstige tijd (OTTk)
ik	zal zien	zal analyseren	zal voorstellen
jij/je	zult zien	zult analyseren	zult voorstellen
hij/zij/ze/het	zal zien	zal analyseren	zal voorstellen
wij/we	zullen zien	zullen analyseren	zullen voorstellen
jullie	zullen zien	zullen analyseren	zullen voorstellen
zij/ze	zullen zien	zullen analyseren	zullen voorstellen