



B1.43 Onderhandelingen en verkoop

- Prijsonderhandelingen
- Valutakoersen / tarieven
- Contractenwoordenlijst

De kans	<i>(Die Chance)</i>	Bieden	<i>(Anbieten)</i>
De consument	<i>(Der Verbraucher)</i>	Delen in	<i>(Teilhaben an)</i>
De belofte	<i>(Das Versprechen)</i>	Meegaan in/met	<i>(Mitgehen auf)</i>
De korting	<i>(Der Rabatt)</i>	Overhalen om	<i>(Überreden zu)</i>
Het nadeel	<i>(Der Nachteil)</i>	Overgaan tot	<i>(Übergehen zu)</i>
De truc	<i>(Der Trick)</i>	Overtuigen van	<i>(Überzeugen von)</i>
De uitverkoop	<i>(Der Ausverkauf)</i>	Onderdoen voor	<i>(Zurückstehen vor)</i>
Voordelig	<i>(Günstig)</i>	Profiteren van	<i>(Profitieren von)</i>
Aantrekkelijk	<i>(Attraktiv)</i>	Uitbreiden	<i>(Erweitern)</i>
Adviseren	<i>(Beraten)</i>	Afhangen van	<i>(Abhängen von)</i>
Aandringen op	<i>(Drängen auf)</i>	Zich richten op	<i>(Sich richten auf)</i>
Azen op	<i>(Es abgesehen haben auf)</i>		

1.Übungen



1. Ordnen Sie jedes Wort seiner Definition zu.

- | | |
|--------------------------|--|
| a. de offerte | 1. samen een oplossing vinden waarbij beide partijen toegeven |
| b. de korting | 2. de periode waarin je een factuur moet betalen zonder boete |
| c. het contract | 3. een ondertekende schriftelijke afspraak tussen twee partijen |
| d. de betalingstermijn | 4. minder betalen dan de normale prijs, bijvoorbeeld bij onderhandelen |
| e. een compromis sluiten | 5. een schriftelijk voorstel met prijs en leveringsvoorwaarden |

a-5 b-4 c-3 d-2 e-1

2. Einkaufsupdate: neue Bedingungen für geschäftliche Softwarelizenzen (Audio in der App verfügbar)

Fülle die Lücken aus: Opzeggen, tarieven, korting, wisselkoers, betalingsbewijs, offerte, betalingstermijn, rente, clausule

Vanaf 1 april vernieuwt leverancier CloudWerk de _____ voor zakelijke softwarelicenties. Voor bestaande klanten blijft de huidige prijs gelden tot het einde van de looptijd. Bij verlenging kan een _____ worden afgesproken, afhankelijk van het aantal gebruikers en de gekozen support. De _____ vermeldt ook de _____ van 30 dagen en de leveringsvoorwaarden (activering binnen twee werkdagen na ontvangst van het _____).

In de nieuwe contracten staat een _____ over prijsaanpassingen bij sterke schommelingen in de _____, omdat CloudWerk in dollars inkoop. De factuur wordt in euro's betaald; de gebruikte koers is die van de Europese Centrale Bank op de factuurdatum. Bij te late betaling kan _____ worden berekend en kan de leverancier de toegang tijdelijk blokkeren. _____ kan alleen schriftelijk, uiterlijk één maand voor het einde van de contractperiode. Vraag bij twijfel om een schriftelijke bevestiging van de gemaakte prijsafspraken.


Ab dem 1. April passt der Anbieter CloudWerk die Tarife für geschäftliche Softwarelizenzen an. Für Bestandskunden gilt der bisherige Preis bis zum Ende der Laufzeit. Bei einer Verlängerung kann ein Rabatt vereinbart werden, abhängig von der Anzahl der Nutzer und dem gewählten Support. Das Angebot nennt außerdem die Zahlungsfrist von 30 Tagen und die Lieferbedingungen (Aktivierung innerhalb von zwei Arbeitstagen nach Eingang des Zahlungsnachweises).

In den neuen Verträgen ist eine Klausel zu Preisänderungen bei starken Schwankungen des Wechselkurses enthalten, da CloudWerk in Dollar einkauft. Die Rechnung ist in Euro zu begleichen; der zugrunde liegende Kurs ist der der Europäischen Zentralbank am Rechnungsdatum. Bei verspäteter Zahlung können Zinsen berechnet werden und der Anbieter kann den Zugang vorübergehend sperren. Eine Kündigung ist nur schriftlich möglich, spätestens einen Monat vor Ende der Vertragslaufzeit. Fragen Sie im Zweifel nach einer schriftlichen Bestätigung der vereinbarten Preise.

1. Welke twee onderdelen van de offerte moet je extra goed controleren en waarom?

2. Welke gevolgen vermeldt de tekst bij te late betaling, en wat is de opzegtermijn?

3. Hören Sie sich das Audiofragment an und geben Sie an, ob die folgenden Aussagen wahr oder falsch sind.

	Wahr	Falsch	
De spreker biedt tien procent korting als de klant een tweejarig contract tekent.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	
De spreker verwacht dat de klant in dollars betaalt en wil daarom de wisselkoers bespreken.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	
De spreker zal na het gesprek een schriftelijke bevestiging sturen.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	

4. Lies den Dialog und beantworte die Fragen

Sanne: *Hoi Mark, met Sanne van Van Dijk Consultancy. Ik bel over jullie offerte voor de laptops en dockingstations.*
(Hallo Mark, hier ist Sanne von Van Dijk Consultancy. Ich rufe wegen Ihres Angebots für die Laptops und Dockingstationen an.)

Mark: *Hoi Sanne, ik heb de offerte bij de hand. Gaat het om de prijs of om de leveringsvoorwaarden?*
(Hallo Sanne, ich habe das Angebot vorliegen. Geht es um den Preis oder um die Lieferbedingungen?)

Sanne: *Eigenlijk allebei. De prijs ligt hoger dan we verwacht hadden en de betalingstermijn is 14 dagen, terwijl wij doorgaans 30 dagen hanteren.*
(Eigentlich um beides. Der Preis liegt höher als erwartet, und die Zahlungsfrist beträgt 14 Tage, während wir normalerweise 30 Tage gewähren.)

Mark: *Dat begrijp ik. Over de prijsafspraken: ik kan 5% korting aanbieden als het contract deze week getekend wordt.*
(Das verstehe ich. Bezüglich des Preises: Ich kann 5 % Rabatt anbieten, wenn der Vertrag diese Woche unterschrieben wird.)

Sanne: *Dat is een begin, maar ik wil graag een tegenbod: 8% korting én een betalingstermijn van 30 dagen. Dan kunnen wij de afspraken nakomen en snel starten.*
(Das ist ein Anfang, aber ich möchte ein Gegenangebot: 8 % Rabatt und eine Zahlungsfrist von 30 Tagen. Dann können wir die Vereinbarungen einhalten und schnell starten.)

Mark: *8% is lastig voor ons. Wat ik wél kan doen: 6% korting, 30 dagen betalingstermijn, en we verlengen de garantie naar drie jaar in plaats van twee.*
(8 % sind für uns schwer möglich. Was ich anbieten kann: 6 % Rabatt, 30 Tage Zahlungsfrist und wir verlängern die Garantie von zwei auf drei Jahre.)



- Sanne:** *Dat klinkt als een goed compromis. Kun je dat opnemen in het contract, inclusief een clause over levertijd en servicevoorwaarden?
(Das klingt nach einem guten Kompromiss. Können Sie das im Vertrag festhalten, inklusive einer Klausel zur Lieferzeit und zu den Servicebedingungen?)*
- Mark:** *Zeker. Ik stuur je vandaag nog een schriftelijke bevestiging met de aangepaste offerte, de voorwaarden en condities en een betalingsbewijs zodra de eerste factuur is betaald.
(Natürlich. Ich schicke Ihnen noch heute eine schriftliche Bestätigung mit dem angepassten Angebot, den Geschäftsbedingungen und einen Zahlungsbeleg, sobald die erste Rechnung beglichen ist.)*

1. Welke twee punten wil Sanne aanpassen in de offerte, behalve de prijs?

2. Waarom stelt Mark voor om garantie te verlengen naar drie jaar?

5. Email

Beste mevrouw De Vries,
Bedankt voor uw aanvraag. Hierbij stuur ik u onze **offerte** voor 8 laptops (Dell Latitude 5450). De **prijs** is €1.095 per stuk (excl. btw). Bij afname van 8 stuks kunnen wij 5% **korting** geven. Levering: 7-10 werkdagen.
Betaling kan in euro of in USD. Bij USD gebruiken we de **wisselkoers** van de factuurdatum. Let op: eventuele **invoerrechten** zijn voor de klant. **Betalingstermijn:** 14 dagen.
Met vriendelijke groet,
Mark Jansen
Accountmanager, TechSupply NL



Schreibe eine passende Antwort: *Zou u kunnen aangeven welke wisselkoers u gebruikt voor USD? / Is het mogelijk om bij 8 stuks een korting van ...% te krijgen? / Kunt u dit alstublieft schriftelijk bevestigen, inclusief leveringsvoorwaarden?*
