

B1.43 Onderhandelingen en verkoop



- Prijsonderhandelingen
- Valutakoersen / tarieven
- Contractenwoordenlijst

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

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



Veel professionals geven in een **onderhandelingsgesprek** te snel toe en zijn achteraf niet **tevreden** over de **uitkomst**. Een onderhandelcoach legt uit dat onderhandelen geen talent is maar een vaardigheid die je kunt leren. Met goede **voorbereiding** bereik je meer bij de ander zonder de relatie te beschadigen. Dit helpt in gesprekken met een klant, leverancier, baas of collega en leidt vaak tot betere zakelijke resultaten.

*Viele Fachleute geben in einem **Verhandlungsgespräch** zu schnell nach und sind im Nachhinein nicht **zufrieden** mit dem **Ergebnis**. Eine Verhandlungsscoachin erklärt, dass Verhandeln kein Talent ist, sondern eine Fähigkeit, die man lernen kann. Mit guter **Vorbereitung** erreichst du beim anderen mehr, ohne die Beziehung zu beschädigen. Das hilft in Gesprächen mit einem Kunden, Lieferanten, Chef oder Kollegen und führt oft zu besseren geschäftlichen Ergebnissen.*

1. Wat is het belangrijkste punt over onderhandelen?
 - a. Het lukt alleen als je veel ervaring hebt in verkoop.
 - b. Het is een vaardigheid die je kunt leren.
 - c. Het is een talent dat je hebt of niet hebt.
 - d. Je moet altijd hard zijn en de relatie negeren.
2. Welke verandering beloofde de coach tijdens onderhandelingsgesprekken?
 - a. Je gebruikt vooral juridische termen uit contracten.
 - b. Je gaat minder praten en sneller afsluiten.
 - c. Je accepteert meteen het eerste aanbod van de klant.
 - d. Je draait je focus 180 graden en krijgt verrassende uitkomsten.

1-b 2-d



2. Grammatik: Verbunden und reduzierte Sprachausgabe: 'r / ie / 'm / 't

Bei verbundener und reduzierter Umgangssprache werden Wörter zusammengezogen oder verkürzt, wie 'r, ie, 'm, 't.

1. Verbundene Formen wie 'r, ie, 'm, 't sind typisch für informelle gesprochene Sprache.

| Verbundene vorm (Verbundene Form) | Volledige vorm (Vollform) | Voorbeeld (Beispiel) |
|--------------------------------------|------------------------------|---|
| 'r | er/haar (da/sie) | Ik kom 'r net vandaan. (Ich komme gerade von da weg.) |
| 'm | hem (ihn) | Ik heb 'm niet gezien. (Ich habe ihn nicht gesehen.) |
| 't | het (es/das) | We hebben 't al besproken. (Wir haben es schon besprochen.) |
| ie | die (der) | Daar is ie dan, de kans die we nodig hadden. (Da ist er also, die Chance, die wir gebraucht hatten.) |

1. Ik heb _____ net gebeld, maar hij wil niet meegaan in onze prijs. (Ich habe ihn gerade angerufen, aber er will bei unserem Preis nicht mitgehen.)

- a. 'm b. hem c. ie d. 't

2. We hebben _____ al besproken: die korting hangt af van het aantal stuks. (Wir haben es schon besprochen: Dieser Rabatt hängt von der Stückzahl ab.)

- a. 'r b. het c. 't d. 'm

1. 'm 2. 't

Schreibe die Sätze neu (QR: KI+)



1. Ik heb hem gisteren nog gebeld, maar hij nam niet op.

(Ich hab 'm gestern noch angerufen, aber er ist nicht rangegangen.)

2. We hebben het al in de vergadering besproken.

(Wir haben 't schon in der Besprechung besprochen.)

3. Ik kom er net vandaan, want ik had daar een afspraak.

(Ich komme 'r gerade von dort, denn ich hatte dort einen Termin.)

1. Ik heb 'm gisteren nog gebeld, maar hij nam niet op. 2. We hebben 't al in de vergadering besproken. 3. Ik kom 'r net vandaan, want ik had daar een afspraak.

Korrigiere den Fehler

1. We hebben t tarief al afgesproken.

Wir haben den Tarif schon vereinbart.

2. Kun je hem vandaag tekenen, dat contract?

Kannst du ihn heute unterschreiben, den Vertrag?

1. *We hebben 't tarief al afgesproken.* **2.** *Kun je 'm vandaag tekenen, dat contract?*

3.Übungen

1. Ordnen Sie jedes Wort seiner Definition zu.

- a. de korting 1. Herhaaldelijk vragen of blijven benadrukken dat iets moet gebeuren.
b. aandringen op 2. Er voordeel uithalen - bijvoorbeeld van een tijdelijke aanbieding.
c. profiteren van 3. Een bedrag dat je minder betaalt - een lagere prijs aan de kassa.

a-3 b-1 c-2



2. Neue Tarife für internationale Zahlungen (QR: Audio)

Fülle die Lücken aus: aandringen op, wisselkoers, korting, adviseert, profiteren van, contract, consumenten



Vanaf 1 juli past uw bank de tarieven voor internationale overboekingen aan. Bij betalingen in vreemde valuta hangt de uiteindelijke prijs af van de (1) _____ op het moment van verwerking en van de gekozen route. Voor (2) _____ kan een ogenschijnlijk voordelig tarief toch duurder uitvallen door extra kosten van tussenbanken.

Wie regelmatig betaalt aan leveranciers in het buitenland kan (3) _____ een valutapakket met vaste opslag op de koers. De bank (4) _____ om vooraf een limietkoers af te spreken en de voorwaarden in het (5) _____ te controleren, zodat u niet achteraf moet (6) _____ correcties. Let ook op tijdelijke acties: een (7) _____ geldt soms alleen bij een minimale omzet en stopt automatisch na drie maanden.


Ab dem 1. Juli passt Ihre Bank die Tarife für internationale Überweisungen an. Bei Zahlungen in Fremdwährung hängt der endgültige Preis vom Wechselkurs zum Zeitpunkt der Verarbeitung und von der gewählten Gebührenregelung (SHA oder OUR) ab. Für Verbraucher kann ein scheinbar günstiger Tarif durch zusätzliche Kosten von Zwischenbanken dennoch teurer ausfallen.

Wer regelmäßig an Lieferanten im Ausland zahlt, kann von einem Währungspaket mit festem Aufschlag auf den Kurs profitieren. Die Bank empfiehlt, im Voraus einen Limitkurs zu vereinbaren und die Bedingungen im Vertrag zu prüfen, damit Sie nicht im Nachhinein auf Korrekturen drängen müssen. Achten Sie auch auf zeitlich befristete Aktionen: Ein Rabatt gilt manchmal nur bei einem Mindestumsatz und endet automatisch nach drei Monaten.

(1) wisselkoers, (2) consumenten, (3) profiteren van, (4) adviseert, (5) contract, (6) aandringen op, (7) korting

1. Welke twee dingen bepalen volgens de tekst de uiteindelijke prijs van een betaling in vreemde valuta, en wat kunt u doen om verrassingen achteraf te voorkomen?

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

- | | Wahr | Falsch | |
|---|--------------------------|--------------------------|--|
| 1. De spreker vindt het riskant dat de prijs in een andere valuta staat, omdat de wisselkoers kan veranderen. | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |  |
| 2. De spreker is van plan om zonder voorwaarden akkoord te gaan met een contract voor twee jaar. | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | |
| 3. Als het bedrijf meer gaat afnemen, wil de spreker daarvoor een betere deal, zoals extra korting. | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | |

1-V 2-X 3-V

4. Wählen Sie die richtige Lösung

- In de uitverkoop _____ ik u aan eerst de tarieven te vergelijken voordat u biedt. *(Im Ausverkauf rate ich Ihnen, zuerst die Tarife zu vergleichen, bevor Sie bieten.)*
a. raad ik u aan b. raad u c. raad ik d. raad
- De consument _____ van de korting als ie vandaag het contract tekent. *(Der Verbraucher profitiert vom Rabatt, wenn er heute den Vertrag unterschreibt.)*
a. profiteerde b. profiteert c. profiteren d. profiteer
- Wij _____ u om het aanbod schriftelijk vast te leggen, zodat er later geen nadeel ontstaat. *(Wir empfehlen Ihnen, das Angebot schriftlich festzuhalten, damit später kein Nachteil entsteht.)*
a. adviseer b. adviseerde c. adviseert d. adviseren

1. raad ik u aan 2. profiteert 3. adviseren

5. Rollenspiel - Dialoge (QR: Audio)

Korting bespreken bij softwarecontract

Sanne (inkoopmanager): *Mark, we willen graag verlengen, maar de prijs is dit jaar niet aantrekkelijk; als jullie echt met ons budget meegaan, is de kans groot dat we ook extra licenties afnemen.*

(Mark, wir würden gern verlängern, aber der Preis ist dieses Jahr nicht attraktiv; wenn ihr wirklich mit unserem Budget mitgeht, ist die Chance groß, dass wir auch zusätzliche Lizenzen abnehmen.)

Mark (accountmanager): *Ik snap het, maar onze tarieven hangen af van de wisselkoers en de supportkosten. Wat ik kan adviseren: als jullie het contract voor twee jaar vastleggen, kan ik 12% korting bieden.*

(Ich verstehe das, aber unsere Tarife hängen vom Wechselkurs und den Supportkosten ab. Was ich empfehlen kann: Wenn ihr den Vertrag für zwei Jahre festschreibt, kann ich 12% Rabatt anbieten.)



Sanne
(inkoopmanager): *Twaalf procent is een begin, maar het nadeel is dat we dan vastzitten terwijl we snel groeien. Ik dring aan op 15% en een duidelijke belofte over de responstijd in de SLA.*
(Zwölf Prozent sind ein Anfang, aber der Nachteil ist, dass wir dann gebunden sind, während wir schnell wachsen. Ich bestehe auf 15% und einem klaren Versprechen zur Reaktionszeit in der SLA.)

Mark
(accountmanager): *Vijftien procent kan ik niet zomaar doen, maar ik ga over tot 14% als jullie de trainingen erbij nemen. Dan profiteert jullie team direct en delen jullie in onze premium support.*
(Fünfzehn Prozent kann ich nicht einfach so machen, aber ich gehe auf 14% hoch, wenn ihr die Trainings dazu nehmt. Dann profitiert euer Team direkt und ihr habt Anteil an unserem Premium-Support.)

Sanne
(inkoopmanager): *Oké, als je dat ook expliciet in het contract zet en de maandelijkse opzegtermijn blijft, dan kan ik mijn directie overtuigen om akkoord te gaan.*
(Okay, wenn du das auch ausdrücklich in den Vertrag schreibst und die monatliche Kündigungsfrist bleibt, dann kann ich meine Geschäftsleitung überzeugen, zuzustimmen.)

1. Welke korting of belofte wordt in het gesprek genoemd, en onder welke voorwaarde?
-

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

Dat hangt af van de prijs en de voorwaarden. / Kunt u mij adviseren welke optie het meest voordelig is? / Als ik vandaag koop, is er dan korting mogelijk?



1. Je wilt een nieuwe laptop kopen maar de prijs is boven je budget. Hoe vraag je om korting en welke argumenten noem je kort?
-
2. Je bestelt een product uit het buitenland en het kan zijn dat er invoerrechten of extra kosten door wisselkoers zijn. Welke vragen stel je aan de verkoper voordat je akkoord gaat?
-

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

Onderwerp: Voorstel verlenging contract + zomeractie

Beste mevrouw Van Dijk,

Zoals beloofd stuur ik u ons voorstel voor de verlenging van uw mobiele contract (12 maanden). Voor 8 simkaarten is het **€ 19,50** per gebruiker per maand. Als u deze week akkoord gaat, krijgt u **10% korting** (zomeractie). Nadeel: de korting geldt niet voor extra databundels.

- Roaming buiten de EU: tarief hangt af van de wisselkoers (USD) en wordt maandelijks aangepast.
- We kunnen ook uitbreiden naar 10 simkaarten; dan is het **€ 18,75** p.p.

Kunt u laten weten of u hiermee wilt meegaan?

Met vriendelijke groet,

Sanne Verhoeven | Accountmanager TelNet



Schreibe eine passende Antwort: *Dank voor uw voorstel, maar ik wil graag eerst weten of... / Als we overgaan tot een contract van 12 maanden, kunt u dan aangeven of... / Kunt u het tarief voor roaming buiten de EU toelichten (graag met voorbeeld)?*

Wichtige Verben

ik
jij/je
hij/zij/ze/het
wij/we
jullie
zij/ze

Adviseren (beraten)

Onvoltooid tegenwoordige tijd (OTT)
adviseer
adviseert
adviseert
adviseren
adviseren
adviseren

Profiteren van (profitieren von)

Onvoltooid tegenwoordige tijd (OTT)
profiteer van
profiteert van
profiteert van
profiteren van
profiteren van
profiteren van