

## B1.43 Onderhandelingen en verkoop

- Prijsonderhandelingen
- Valutakoersen / tarieven
- Contractenwoordenlijst



<b>De kans</b>	<i>(The chance)</i>	<b>Azen op</b>	<i>(To be after)</i>
<b>Het nadeel</b>	<i>(The disadvantage)</i>	<b>Bieden</b>	<i>(To offer)</i>
<b>De belofte</b>	<i>(The promise)</i>	<b>Delen in</b>	<i>(To share in)</i>
<b>De consument</b>	<i>(The consumer)</i>	<b>Meegaan in/met</b>	<i>(To go along with)</i>
<b>De korting</b>	<i>(The discount)</i>	<b>Onderdoen voor</b>	<i>(To be inferior to)</i>
<b>De truc</b>	<i>(The trick)</i>	<b>Overgaan tot</b>	<i>(To proceed to)</i>
<b>De uitverkoop</b>	<i>(The sale)</i>	<b>Overhalen om</b>	<i>(To persuade to)</i>
<b>Voordelig</b>	<i>(Advantageous)</i>	<b>Overtuigen van</b>	<i>(To convince of)</i>
<b>Aantrekkelijk</b>	<i>(Attractive)</i>	<b>Profiteren van</b>	<i>(To take advantage of)</i>
<b>Adviseren</b>	<i>(To advise)</i>	<b>Uitbreiden</b>	<i>(To expand)</i>
<b>Afhangen van</b>	<i>(To depend on)</i>	<b>Zich richten op</b>	<i>(To target)</i>
<b>Aandringen op</b>	<i>(To insist on)</i>		

### 1. Scan the QR code to watch the video, or read the 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.

*Many professionals give in too quickly during a **negotiation meeting** and afterwards are not **satisfied** with the **outcome**. A negotiation coach explains that negotiating is not a talent but a skill you can learn. With good **preparation** you achieve more with the other person without damaging the relationship. This helps in conversations with a customer, supplier, boss or colleague and often leads to better business results.*

1. Wat is het belangrijkste punt over onderhandelen?
  - a. Je moet altijd hard zijn en de relatie negeren.
  - b. Het is een vaardigheid die je kunt leren.
  - c. Het is een talent dat je hebt of niet hebt.
  - d. Het lukt alleen als je veel ervaring hebt in verkoop.
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. Grammar: Connected and reduced speech: 'r / ie / 'm / 't

In linked and reduced speech, words are combined or shortened, such as 'r, ie, 'm, 't.

1. Linked forms such as 'r, ie, 'm, 't are typical of informal spoken language.

Verbonden vorm (Linked form)	Volledige vorm (Full form)	Voorbeeld (Example)
'r	er/haar (there/her)	Ik kom <b>'r</b> net vandaan. (I just came from there.)
'm	hem (him)	Ik heb <b>'m</b> niet gezien. (I didn't see him.)
't	het (it / the)	We hebben <b>'t</b> al besproken. (We've already discussed it.)
ie	die (that one / he)	Daar is <b>ie</b> dan, de kans die we nodig hadden. (There he is, the opportunity we needed.)

- Ik heb \_\_\_\_\_ net gebeld, maar hij wil niet meegaan in onze prijs. (I just called him, but he doesn't want to go along with our price.)  
a. 'm    b. hem    c. ie    d. 't
- We hebben \_\_\_\_\_ al besproken: die korting hangt af van het aantal stuks. (We've already discussed it: that discount depends on the number of units.)  
a. 'r    b. het    c. 't    d. 'm

1. 'm 2. 't

### Rewrite the phrases (QR: A1+)



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

\_\_\_\_\_

(I called 'm again yesterday, but he didn't answer.)

- We hebben het al in de vergadering besproken.

\_\_\_\_\_

(We have already discussed 't in the meeting.)

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

\_\_\_\_\_

(I just came from 'r, because I had an appointment there.)

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.

### Correct the error

- We hebben t tarief al afgesproken.

\_\_\_\_\_

We've already agreed on the rate.

- Kun je hem vandaag tekenen, dat contract?

---

Can you sign it today, that contract?

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

### 3. Exercises

#### 1. Match each word with its definition.

- 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. New rates for international payments (QR: Audio)

**Fill in the gaps:** 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.

*From 1 July your bank will adjust the rates for international transfers. For payments in foreign currencies, the final price depends on the exchange rate at the time of processing and on the chosen route (SHA or OUR). For consumers, an apparently advantageous rate can still turn out to be more expensive due to extra costs from intermediary banks.*

*Those who regularly pay suppliers abroad can benefit from a currency package with a fixed markup on the rate. The bank advises agreeing on a limit exchange rate in advance and checking the terms in the contract, so that you do not have to insist on corrections afterwards. Also pay attention to temporary promotions: a discount sometimes applies only with a minimum turnover and stops automatically after three months.*

*(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. Listen to the audio fragment and choose the correct answer. (QR: Audio)

True False

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



1-V 2-X 3-V

### 4. Choose the correct solution

1. In de uitverkoop \_\_\_\_\_ ik u aan eerst de tarieven te vergelijken voordat u biedt. *(In the sale I recommend that you first compare the rates before you bid.)*  
a. raad ik u aan    b. raad u    c. raad ik    d. raad
2. De consument \_\_\_\_\_ van de korting als ie vandaag het contract tekent. *(The consumer benefits from the discount if he signs the contract today.)*  
a. profiteerde    b. profiteert    c. profiteren    d. profiteer
3. Wij \_\_\_\_\_ u om het aanbod schriftelijk vast te leggen, zodat er later geen nadeel ontstaat. *(We advise you to put the offer down in writing, so that no disadvantage arises later.)*  
a. adviseer    b. adviseerde    c. adviseert    d. adviseren

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

### 5. Roleplay - dialogues (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, we'd like to renew, but the price isn't attractive this year; if you really work with our budget, there's a good chance we'll also purchase additional licenses.)*

**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.*

*(I understand, but our rates depend on the exchange rate and the support costs. What I can suggest: if you lock in the contract for two years, I can offer a 12% discount.)*

**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.*

*(Twelve percent is a start, but the drawback is that we'd be locked in while we're growing quickly. I insist on 15% and a clear promise about the response time in the 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.*

*(I can't just do fifteen percent, but I'll go to 14% if you take the trainings as well. Then your team benefits immediately and you share in our 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, if you also put that explicitly in the contract and the monthly notice period remains, then I can convince my management to agree.)*

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

## 6. Speaking: translate and respond (QR: AI+)

*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. Writing: E-mail (QR: AI+)

**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



**Write an appropriate response:** *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)?*

### Important verbs

#### Adviseren (to advise)

Onvoltooid tegenwoordige tijd (OTT)

adviseer

adviseert

adviseert

adviseren

adviseren

adviseren

#### Profiteren van (to benefit from)

Onvoltooid tegenwoordige tijd (OTT)

profiteer van

profiteert van

profiteert van

profiteren van

profiteren van

profiteren van

ik

jij/je

hij/zij/ze/het

wij/we

jullie

zij/ze