



B1.43 Onderhandelingen en verkoop

- Prijsonderhandelingen
- Valutakoersen / tarieven
- Contractenwoordenlijst

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

1. Exercises

1. Match each word with its definition.

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

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



2. Procurement update: new terms for business software licenses (Audio available in app)

Fill in the gaps: korting, offerte, Opzeggen, tarieven, rente, betalingsbewijs, clause, wisselkoers, betalingstermijn

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.

As of April 1, supplier CloudWerk will revise the rates for business software licenses. For existing customers, the current price will remain in effect until the end of the contract term. Upon renewal a discount may be agreed, depending on the number of users and the level of support chosen. The quote also specifies a payment term of 30 days and the delivery conditions (activation within two working days after receipt of the proof of payment).

The new contracts include a clause on price adjustments in the event of significant exchange-rate fluctuations, since CloudWerk purchases in dollars. The invoice is payable in euros; the exchange rate applied will be that of the European Central Bank on the invoice date. In case of late payment, interest may be charged and the supplier may temporarily block access. Termination is only possible in writing and must be submitted no later than one month before the end of the contract period. If in doubt, request written confirmation of the agreed prices.

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. Listen to the audio fragment and indicate whether the following statements are true or false.

	True	False
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. Read the dialogue and answer the questions

Sanne: *Hoi Mark, met Sanne van Van Dijk Consultancy. Ik bel over jullie offerte voor de laptops en dockingstations.*

(Hi Mark, this is Sanne from Van Dijk Consultancy. I'm calling about your quote for the laptops and docking stations.)

Mark: *Hoi Sanne, ik heb de offerte bij de hand. Gaat het om de prijs of om de leveringsvoorwaarden?*

(Hi Sanne, I have the quote here. Is it about the price or the delivery terms?)

Sanne: *Eigenlijk allebei. De prijs ligt hoger dan we verwacht hadden en de betalingstermijn is 14 dagen, terwijl wij doorgaans 30 dagen hanteren.*
(Actually both. The price is higher than we expected, and the payment term is 14 days, while we usually work with 30 days.)

Mark: *Dat begrijp ik. Over de prijsafspraken: ik kan 5% korting aanbieden als het contract deze week getekend wordt.*
(I understand. Regarding the pricing: I can offer a 5% discount if the contract is signed this week.)

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.*
(That's a start, but I'd like to make a counteroffer: an 8% discount and a 30-day payment term. That way we can meet the arrangements and start quickly.)

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% is difficult for us. What I can do is: a 6% discount, a 30-day payment term, and extend the warranty to three years instead of two.)

Sanne: *Dat klinkt als een goed compromis. Kun je dat opnemen in het contract, inclusief een clause over levertijd en servicevoorwaarden?*
(That sounds like a good compromise. Can you include that in the contract, along with a clause about delivery time and service conditions?)



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.*
(Certainly. I'll send you written confirmation today with the revised quote, the terms and conditions, and proof of payment as soon as the first invoice is settled.)

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



Write an appropriate response: *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?*
