B1.43 Onderhandelingen en verkoop

Negotiations and sales

https://app.colanguage.com/dutch/syllabus/b1/43

De prijs	*(The price)*	**Betalingswijze**	*(Method of payment)*
De korting	*(The discount)*	**De betalingstermijn**	*(The payment term)*
Prijsafspraken	*(Price agreements)*	**Het betalingsbewijs**	*(The proof of payment)*
De offerte	*(The quotation)*	**Het betalingsachterstand**	*(The payment arrears)*
Het contract	*(The contract)*	**De waarborg**	*(The deposit/security)*
De clausule	*(The clause)*	**De borgsom**	*(The security deposit)*
Opzeggen (een contract)	*(Terminate (a contract))*	**Garanties verlenen**	*(Provide warranties)*
Afspraak nakomen	*(Keep an appointment/commitment)*	**De valuta**	*(The currency)*
Een compromis sluiten	*(Reach a compromise)*	**De wisselkoers**	*(The exchange rate)*
Een tegenbod doen	*(Make a counteroffer)*	**De invoerrechten**	*(The import duties)*
Voorwaarden en condities	*(Terms and conditions)*	**De belastingen**	*(The taxes)*
Leveringsvoorwaarden	*(Delivery terms)*	**Rentepercentage**	*(Interest rate)*

1.Exercises

1. Email about price and contract for a translation assignment (Audio available in app)

Words to use: prijsopgave, bruto, wisselkoers, opdrachtbevestiging, netto, garantie, korting, betalingsvoorwaarden, algemene

Geachte heer Jansen,

Hartelijk dank voor uw offerte voor de vertaling van onze handleiding. In uw _____ staat een _____ prijs van €0,14 per woord. Kunt u aangeven wat de _____ prijs is als wij meer dan 50.000 woorden laten vertalen? Is er dan extra _____ mogelijk? Ook willen wij graag uw standaardcontract en de _____ voorwaarden ontvangen, zodat we de clausules over _____ en aansprakelijkheid kunnen controleren.

Verder willen wij weten welke _____ u hanteert. Is betaling in twee termijnen mogelijk: 50% bij de _____ en 50% na levering van de definitieve tekst en factuur? Tot slot werken wij met klanten buiten de eurozone. Kunt u toelichten hoe u omgaat met de _____ en mogelijk valutarisico als uw tarief in euro's is, maar de klant in dollars betaalt?

Met vriendelijke groet,
I. de Vries
Inkoopmanager

Dear Mr. Jansen,

Thank you for your quotation for the translation of our manual. In your quotation you state a gross price of €0.14 per word. Could you indicate what the net price would be if we have more than 50,000 words translated? Would an additional discount then be possible? We would also like to receive your standard contract and the general terms and conditions so that we can review the clauses on warranty and liability.

Furthermore, we would like to know which payment terms you apply. Is payment in two instalments possible: 50% upon confirmation of the assignment and 50% after delivery of the final text and invoice? Finally, we work with clients outside the eurozone. Could you explain how you handle the exchange rate and possible currency risk if your rate is in euros but the client pays in dollars?

Kind regards,
I. de Vries
Procurement Manager

1. Wat is het belangrijkste doel van deze e-mail aan de heer Jansen?

_____

2. Welke informatie over de prijs wil de afzender extra krijgen?

_____

2. Complete the dialogues

a. Korting bespreken bij software-abonnement

Projectmanager Eva:	*Tom, bedankt voor je prijsopgave, maar ik vind het tarief nog best hoog voor twintig gebruikers.*	*(Tom, thanks for the quote, but I still think the price is quite high for twenty users.)*
Salesmanager Tom:	*1.*_____ _____	*(I understand, Eva — that's the gross price, but if you sign a one-year contract I can offer a ten percent discount.)*
Projectmanager Eva:	*Tien procent is een begin, maar we nemen best een valutarisico omdat we in dollars moeten betalen; kun je iets doen aan de marge of de betalingsvoorwaarden?*	*(Ten percent is a start, but we face currency risk since we have to pay in dollars; can you do anything about your margin or the payment terms?)*
Salesmanager Tom:	*2.*_____ _____	*(I can reduce the net price slightly if you pay in a single payment and accept the standard contract's general terms.)*
Projectmanager Eva:	*Oké, stuur je mij dan een aangepaste opdrachtbevestiging met de nieuwe prijsstelling, de korting en duidelijk de opzegtermijn in de clausule?*	*(Okay — could you send me an amended order confirmation with the updated pricing, the discount, and the notice period clearly stated in the clause?)*
Salesmanager Tom:	*3.*_____ _____	*(Will do. If you confirm the offer today, I'll hold this rate for you despite possible exchange-rate fluctuations.)*
Projectmanager Eva:	*Prima, ik bespreek het nu even intern en dan laat ik je vanmiddag weten of we het aanbod accepteren of met een tegenvoorstel komen.*	*(Great. I'll discuss it internally now and let you know this afternoon whether we accept the offer or make a counterproposal.)*

b. Valutakoers bespreken met bankmedewerker

Consultant Jeroen:	*Goedemiddag, Saskia, ik ga volgende maand naar New York voor een klant en ik wil graag weten wat vandaag de wisselkoers is voor dollars.*	*(Good afternoon, Saskia. I'm going to New York next month for a client and I'd like to know today's exchange rate for dollars.)*
Bankmedewerker Saskia:	*4.*_____ _____	*(Good afternoon, Jeroen. The current exchange rate is 1.06 dollars to one euro, but our rate is slightly lower because of the bank's margin and transaction fees.)*

Consultant Jeroen:	*Oké, en als de koers volgende week ineens zakt, loop ik dan veel valutarisico als ik nu nog wacht met betalen?*	*(Okay — if the rate suddenly drops next week, am I taking on significant currency risk if I wait to exchange?)*
Bankmedewerker Saskia:	*5.*_____ _____	*(That's possible. You can take out a currency contract to lock in the rate for you, but that comes with its own terms and fees.)*
Consultant Jeroen:	*Helder, kun je mij dan een korte prijsopgave mailen met het tarief van vandaag, de totale kosten en de belangrijkste clausules van dat contract?*	*(Understood. Could you email me a short quote with today's rate, the total costs, and the main clauses of that contract?)*
Bankmedewerker Saskia:	*6.*_____ _____	*(Of course. I'll send you an overview with the general terms so you can discuss it calmly at home with your financial manager.)*

***1**. Ik begrijp het, Eva; het is de bruto prijs, maar als jullie een jaarcontract tekenen, kan ik tien procent korting geven. **2**. Ik kan de netto prijs iets verlagen als jullie in één keer betalen en akkoord gaan met de algemene voorwaarden van het standaardcontract. **3**. Doen we; als jij het aanbod vandaag bevestigt, houd ik dit tarief voor jullie vast ondanks mogelijke wijzigingen in de wisselkoers. **4**. Goedemiddag, Jeroen, de huidige valutakoers is 1,06 dollar voor één euro, maar ons tarief is iets lager door de bankmarge en transactiekosten. **5**. Dat kan, daarom kun je een valutacontract afsluiten waarmee we de koers voor jou vastzetten, maar daar zijn aparte voorwaarden en kosten aan verbonden. **6**. Natuurlijk, ik stuur je zo een overzicht met de algemene voorwaarden, dan kun je thuis rustig afspreken met je financieel manager wat jullie doen.*

3. Write 8 to 10 lines about a situation in which you had to negotiate price and terms (for example for a service, product, or rental contract) and explain what you agreed on.

Ik zou graag meer informatie ontvangen over… / Kunt u aangeven welke voorwaarden precies gelden voor…? / Is het mogelijk om… zodat…? / Tot slot hoor ik graag of er ruimte is voor onderhandeling over de prijs.

_____

_____

_____