

B1.7.1 Internetverträge abschließen

Firmar contratos de Internet



Viele Kunden merken erst bei einer **Erhöhung**, dass ihr **Vertrag** teurer geworden ist. Wer dann über eine **Kündigung** nachdenkt, kann oft ein besseres **Angebot** oder einen **Rabatt** bekommen. Anbieter versuchen, bestehende Kunden zu halten, weil neue Kunden mehr kosten. *Wenn der Preis niedriger wäre, würden viele Menschen nicht wechseln.* Deshalb lohnt es sich, die Konkurrenz zu vergleichen und ruhig zu verhandeln.

*Muchos clientes solo se dan cuenta en un **aumento** de que su **contrato** se ha encarecido. Quien entonces piensa en una **cancelación** a menudo puede conseguir una mejor **oferta** o un **descuento**. Los proveedores intentan retener a los clientes existentes porque los nuevos clientes cuestan más. Si el precio fuera más bajo, muchas personas no cambiarían. Por eso conviene comparar a la competencia y negociar con calma.Vp>*

1. Warum möchte der Kunde seinen Internetvertrag kündigen?

- a. Weil er ins Ausland umzieht.
- b. Weil die Internetgeschwindigkeit zu langsam ist.
- c. Weil die Preise um dreißig Prozent erhöht wurden.
- d. Weil er keinen Rabatt bekommen hat.

2. Wie reagiert der Anbieter zuerst auf die Beschwerde über den Preis?

- a. Er bietet dem Kunden zehn Prozent Rabatt an.
- b. Er sagt, dass Kündigungen nicht möglich sind.
- c. Er verlangt eine zusätzliche Gebühr.
- d. Er beendet das Gespräch sofort.

1-c 2-a

2. Te mudas a un nuevo piso y necesitas una conexión a Internet rápida para streaming y teletrabajo.

Task: Vergleiche zwei Tarife (z. B. 300 und 800 Mbit/s) und schreibe, welcher für dich besser ist und warum (Preis ab Monat 10, Mindestlaufzeit, Vorteile).

URL: Vodafone Internetverträge

Use in your answer: ab 19,99 € pro Monat / Ab dem 10. Monat / 24 Monate Mindestlaufzeit / Cashback / Verfügbarkeit prüfen / Mehr Infos