

B1.43 Verhandlungen und Verkauf

Negociaciones y ventas

<https://app.colanguage.com/es/aleman/plan-de-curso/b1/43>



Das Angebot	(La oferta)	Die Einfuhrgebühr	(La tasa de importación)
Die Nachfrage	(La demanda)	Die Vertragsklausel	(La cláusula contractual)
Der Richtpreis	(El precio orientativo)	Die Haftung	(La responsabilidad)
Der Festpreis	(El precio fijo)	Einen Vertrag abschließen	(Formalizar un contrato)
Der Preisnachlass	(La rebaja)	Vertragsbedingungen prüfen	(Revisar las condiciones del contrato)
Der Rabatt	(El descuento)	Kündbar/kündbar machen	(Rescindible/hacer rescindible)
Die Marge	(El margen)	Die Nachverhandlung	(La renegociación)
Die Provision	(La comisión)	Den Preis verhandeln	(Negociar el precio)
Der Zahlungsplan	(El plan de pagos)	Einen Kompromiss finden	(Encontrar un compromiso)
Die Zahlungsfrist	(El plazo de pago)	Lieferfrist einhalten	(Cumplir el plazo de entrega)
Die Währung	(La moneda)	Lieferung verzögern	(Retrasar la entrega)
Der Wechselkurs	(El tipo de cambio)	Garantieren	(Garantizar)
Der Zollsatz	(El arancel)		

1. Ejercicios

1. Correo electrónico de una start-up a un nuevo cliente comercial (Audio disponible en la aplicación)



Words to use: Kostenvoranschlag, kündigt, Vertrag, gebühr, Rabatt, Endpreis, Laufzeit, Mehrwertsteuer, Preis, Klauseln

Sehr geehrter Herr Wagner,

vielen Dank für Ihr Interesse an unserer Software. Gern sende ich Ihnen hiermit unseren _____ . Der _____ für die Jahreslizenz beträgt 4.000 Euro netto. Hinzu kommen 19 % _____ sowie eine Service _____ von 150 Euro pro Jahr. Wenn Sie sich bis Ende des Monats entscheiden, können wir Ihnen einen _____ von 10 % auf den _____ anbieten.

Der _____ hat eine _____ von zwölf Monaten und verlängert sich automatisch, wenn keine Seite rechtzeitig _____. Alle wichtigen _____ zu Datenschutz und Support finden Sie im Anhang. Wenn Sie zustimmen, senden Sie uns den Vertrag bitte unterschrieben zurück. Sollten Sie Fragen haben oder einzelne Punkte ablehnen und neu verhandeln wollen, rufen Sie mich gern an.

Mit freundlichen Grüßen

Lisa Krüger

Vertrieb, SoftPlan GmbH

Estimado señor Wagner:

Gracias por su interés en nuestro software. Con gusto le envío a continuación nuestro presupuesto. El precio de la licencia anual es de 4.000 euros netos. A ello se añaden el 19 % de IVA, así como una tasa de servicio de 150 euros al año. Si decide antes de fin de mes, podemos ofrecerle un descuento del 10 % sobre el precio final.

El contrato tiene una duración de doce meses y se prorroga automáticamente si ninguna de las partes lo denuncia a tiempo. Todas las cláusulas importantes sobre protección de datos y soporte figuran en el anexo. Si está de acuerdo, por favor, envíenos el contrato firmado. Si tiene preguntas o desea rechazar y renegociar puntos concretos, no dude en llamarme.

Atentamente,

Lisa Krüger

Ventas, SoftPlan GmbH

1. Welche Kosten sind in dem Angebot enthalten und welche kommen zusätzlich dazu?

2. Unter welchen Bedingungen verlängert sich der Vertrag, und wie kann man das verhindern?
-

2. Completa los diálogos

a. Handytarif im Shop verhandeln

Kundin:	Guten Tag, ich interessiere mich für Ihren Smartphone Tarif, aber der Preis von 49 Euro im Monat ist mir ehrlich gesagt zu hoch.	(Buenos días, me interesa su tarifa para smartphone, pero el precio de 49 euros al mes, sinceramente, me parece demasiado alto.)
Verkaufsberater:	1. _____ _____	(Buenos días, comprende que en el precio final ya están incluidos el IVA y todas las tasas, y además recibe un dispositivo nuevo.)
Kundin:	Gibt es denn irgendeinen Rabatt, wenn ich den Vertrag online schon vorbereitet habe und die Laufzeit 24 Monate akzeptiere?	(¿Hay algún descuento si preparo el contrato en línea y acepto una duración de 24 meses?)
Verkaufsberater:	2. _____ _____	(Podríamos aplicar un descuento único de 80 euros en el dispositivo; lo dejo recogido como cláusula en el contrato. El tipo de cambio no importa aquí, porque todo se gestiona en euros.)
Kundin:	Können Sie mir bitte einen Kostenvoranschlag mit allen Posten machen, damit ich genau sehe, welche Gebühr wofür ist?	(¿Puede darme, por favor, un presupuesto con todos los conceptos para que vea exactamente a qué corresponde cada tasa?)
Verkaufsberater:	3. _____ _____	(Con gusto. Entonces renegociamos el precio mensual; quizás pueda reducirlo a 44 euros si acepta hoy.)
Kundin:	Wenn der Endpreis bei maximal 44 Euro liegt und ich den Vertrag nach 24 Monaten ohne extra Gebühr kündigen kann, dann stimme ich zu.	(Si el precio final es como máximo 44 euros y puedo cancelar el contrato tras 24 meses sin cargos adicionales, entonces acepto.)
Verkaufsberater:	4. _____ _____	(De acuerdo, lo reflejaremos en el contrato; así ambas partes tendrán condiciones claras y habremos acordado un precio justo.)

b. Tagungshotel für Firmentreffen buchen

Projektleiter:	Guten Tag Frau König, ich plane eine zweitägige Tagung mit 40 Personen im April und möchte den Preis und den Vertrag mit Ihnen besprechen.	(Buenos días, señora König, estoy organizando una conferencia de dos días con 40 personas en abril y quisiera comentar el precio y el contrato con usted.)
----------------	--	--

Verkaufsleiterin Hotel:	5._____	(Con gusto. El precio habitual es de 145 euros por persona y por día, IVA incluido y con técnica para la conferencia, más una pequeña tarifa por servicio.)
Projektleiter:	<i>Das ist für unser Budget recht hoch, können wir einen besseren Preis verhandeln, wenn wir beide Tage und alle Zimmer bei Ihnen buchen?</i>	(Eso está bastante por encima de nuestro presupuesto; ¿podemos negociar un mejor precio si reservamos ambos días y todas las habitaciones con ustedes?)
Verkaufsleiterin Hotel:	6._____	(Si contrata el paquete completo, puedo ofrecer un descuento del 10%; lo incluiría como cláusula fija en el contrato, con vigencia hasta finales de febrero.)
Projektleiter:	<i>Ich brauche aber eine Option, die Veranstaltung bis vier Wochen vorher ohne Kosten zu kündigen, sonst kann ich intern nicht zustimmen.</i>	(Pero necesito la opción de cancelar el evento hasta cuatro semanas antes sin costes; de lo contrario no podrá aprobarlo internamente.)
Verkaufsleiterin Hotel:	7._____	(De acuerdo: eliminamos la tarifa de cancelación hasta cuatro semanas antes de la fecha; después de ese plazo se aplicará una tarifa reducida. Es un compromiso justo para ambas partes.)
Projektleiter:	<i>Gut, dann schicken Sie mir bitte den Kostenvoranschlag mit dem neuen Endpreis, damit ich die Buchung heute noch mit meiner Geschäftsführung aushandeln kann.</i>	(Bien, entonces envíeme por favor el presupuesto con el nuevo precio final para que pueda gestionar la reserva hoy mismo con la dirección.)

1. Guten Tag, verstehen Sie, im Endpreis sind schon die Mehrwertsteuer und alle Gebühren enthalten, und Sie bekommen ein neues Gerät dazu. **2.** Wir könnten einen einmaligen Rabatt von 80 Euro auf das Gerät geben, dann schreibe ich das als Klausel in den Vertrag, der Wechselkurs spielt hier ja keine Rolle, weil alles in Euro läuft. **3.** Gerne, dann verhandeln wir noch einmal den monatlichen Preis, vielleicht kann ich ihn auf 44 Euro senken, wenn Sie heute zustimmen. **4.** Einverstanden, das halten wir im Vertrag fest, dann haben beide Vertragsparteien klare Bedingungen und einen fairen Preis ausgehandelt. **5.** Gerne, der reguläre Preis liegt bei 145 Euro pro Person und Tag, inklusive Mehrwertsteuer und Tagungstechnik, zuzüglich einer kleinen Servicegebühr. **6.** Wenn Sie das Kompletpaket nehmen, kann ich einen Rabatt von 10 Prozent anbieten, dann würde ich das als feste Klausel im Vertrag mit einer Laufzeit bis Ende Februar aufnehmen. **7.** Einverstanden, wir streichen dann die Stornogebühr bis vier Wochen vor dem Termin, danach gilt eine reduzierte Gebühr, das ist ein fairer Kompromiss für beide Vertragsparteien.

3. Escriba un correo electrónico breve (aprox. 8-10 oraciones) a un proveedor en el que solicite una oferta y quiera renegociar dos condiciones del contrato (precio, duración o rescisión).

Könnten Sie mir bitte ein schriftliches Angebot zusenden? / Ich habe noch eine Frage zu den Kosten und zur Laufzeit des Vertrags. / Mit dem vorgeschlagenen Preis bin ich nicht ganz einverstanden. / Ich schlage vor, dass wir folgende Punkte noch einmal verhandeln: ...
