

B1.43 Onderhandelingen en verkoop

- Prijsonderhandelingen
- Valutakoersen / tarieven
- Contractenwoordenlijst



De kans	<i>(La oportunidad)</i>	Afhangen van	<i>(Depender de)</i>
Het nadeel	<i>(La desventaja)</i>	Overtuigen van	<i>(Convencer de)</i>
De belofte	<i>(La promesa)</i>	Meegaan in/met	<i>(Seguir con)</i>
De consument	<i>(El consumidor)</i>	Zich richten op	<i>(Dirigirse a)</i>
De korting	<i>(El descuento)</i>	Aandringen op	<i>(Insistir en)</i>
De truc	<i>(El truco)</i>	Profiteren van	<i>(Beneficiarse de)</i>
De uitverkoop	<i>(Las rebajas)</i>	Delen in	<i>(Participar en)</i>
Voordelig	<i>(Ventajoso)</i>	Azen op	<i>(Apuntar a)</i>
Aantrekkelijk	<i>(Atractivo)</i>	Onderdoen voor	<i>(Ser inferior a)</i>
Adviseren	<i>(Aconsejar)</i>	Overgaan tot	<i>(Pasar a)</i>
Uitbreiden	<i>(Ampliar)</i>	Overhalen om	<i>(Persuadir para)</i>
Bieden	<i>(Ofrecer)</i>	De kans	<i>(La oportunidad)</i>

1. Escanea el código QR para ver el vídeo, o lee el texto. (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.

*Muchos profesionales ceden demasiado rápido en una **conversación de negociación** y después no están **satisfechos** con el **resultado**. Una coach de negociación explica que negociar no es un talento sino una habilidad que puedes aprender. Con una buena **preparación** logras más con la otra persona sin dañar la relación. Esto ayuda en conversaciones con un cliente, proveedor, jefe o compañero y a menudo conduce a mejores resultados empresariales. Vp>*

1. Wat is het belangrijkste punt over onderhandelen?
 - a. Het is een vaardigheid die je kunt leren.
 - b. Het lukt alleen als je veel ervaring hebt in verkoop.
 - c. Je moet altijd hard zijn en de relatie negeren.
 - d. Het is een talent dat je hebt of niet hebt.
2. Welke verandering beloofde de coach tijdens onderhandelingsgesprekken?
 - a. Je gebruikt vooral juridische termen uit contracten.
 - b. Je draait je focus 180 graden en krijgt verrassende uitkomsten.
 - c. Je gaat minder praten en sneller afsluiten.
 - d. Je accepteert meteen het eerste aanbod van de klant.

1-a 2-b



2. Gramática: Conectada y habla reducida: 'r / ie / 'm / 't

En el habla encadenada y reducida, las palabras se unen o se acortan, como 'r, ie, 'm, 't.

1. Las formas encadenadas como 'r, ie, 'm, 't son típicas del lenguaje informal y hablado.

Verbonden vorm (Forma reducida)	Volledige vorm (Forma completa)	Voorbeeld (Ejemplo)
'r	er/haar (allí / ella (posesivo: su))	Ik kom 'r net vandaan. (Acabo de venir de allí.)
'm	hem (a él / lo)	Ik heb 'm niet gezien. (No lo he visto.)
't	het (lo / el (neutro))	We hebben 't al besproken. (Ya lo hemos hablado.)
ie	die (ese / esa)	Daar is ie dan, de kans die we nodig hadden. (Ahí está entonces, la oportunidad que necesitábamos.)

- Ik heb _____ net gebeld, maar hij wil niet meegaan in onze prijs. (Acabo de llamarlo, pero no quiere aceptar nuestro precio.)
a. 'm b. hem c. ie d. 't
- We hebben _____ al besproken: die korting hangt af van het aantal stuks. (Ya lo hemos hablado: ese descuento depende de la cantidad de unidades.)
a. 'r b. het c. 't d. 'm

1. 'm 2. 't

Reescribe las frases (QR: IA+)



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

(Ayer todavía lo llamé, pero no contestó.)

- We hebben het al in de vergadering besproken.

(Ya lo hemos hablado en la reunión.)

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

(Acabo de venir de allí, porque tenía una cita allí.)

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.

Corrige el error

- We hebben t tarief al afgesproken.

Ya hemos acordado la tarifa.

2. Kun je hem vandaag tekenen, dat contract?

¿Puedes firmarlo hoy, ese contrato?

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

3.Ejercicios

1. Relaciona cada palabra con su significado.

- 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. Nuevas tarifas para pagos internacionales (QR: Audio)

Rellena los huecos: 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.

A partir del 1 de julio, su banco ajustará las tarifas para las transferencias internacionales. En pagos en moneda extranjera, el precio final depende del tipo de cambio en el momento del procesamiento y de la ruta elegida (SHA u OUR). Para los consumidores, una tarifa aparentemente ventajosa puede resultar más cara debido a costes adicionales de bancos intermediarios.

Quien paga con regularidad a proveedores en el extranjero puede beneficiarse de un paquete de divisas con un recargo fijo sobre el tipo de cambio. El banco aconseja acordar de antemano un tipo de cambio límite y revisar las condiciones en el contrato, para que no tenga que insistir después en correcciones. Preste también atención a acciones temporales: a veces un descuento solo se aplica con un volumen mínimo de operaciones y se detiene automáticamente después de tres meses.

(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. Escucha el fragmento de audio y elige la respuesta correcta. (QR: Audio)

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.

Verdadero Falso

- | | |
|--------------------------|--------------------------|
| <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |
| <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |
| <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |



1-V 2-X 3-V

4. Elige la solución correcta

1. In de uitverkoop _____ ik u aan eerst de tarieven te vergelijken voordat u biedt. *(En las rebajas le aconsejo que primero compare las tarifas antes de pujar.)*
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. *(El consumidor se beneficia del descuento si firma el contrato hoy.)*
a. profiteerde b. profiteert c. profiteren d. profiteer
3. Wij _____ u om het aanbod schriftelijk vast te leggen, zodat er later geen nadeel ontstaat. *(Le aconsejamos que deje constancia por escrito de la oferta, para que después no surja ningún perjuicio.)*
a. adviseer b. adviseerde c. adviseert d. adviseren

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

5. Juego de rol - diálogos (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, nos gustaría renovar, pero el precio este año no es atractivo; si realmente se ajustan a nuestro presupuesto, es muy probable que también compremos licencias adicionales.)

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.

(Lo entiendo, pero nuestras tarifas dependen del tipo de cambio y de los costes de soporte. Lo que puedo aconsejar: si fijan el contrato por dos años, puedo ofrecer un 12% de descuento.)



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.*

(El doce por ciento es un comienzo, pero la desventaja es que entonces quedamos atados mientras crecemos rápido. Insisto en un 15% y en una promesa clara sobre el tiempo de respuesta en el 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.*

(El quince por ciento no puedo hacerlo así sin más, pero subo a un 14% si añaden las formaciones. Así su equipo se beneficia directamente y ustedes disfrutan de nuestro soporte premium.)

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.*

(De acuerdo, si eso también lo pones explícitamente en el contrato y se mantiene el plazo de preaviso mensual, entonces puedo convencer a mi dirección para que acepte.)

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

6. Hablar: traducir y responder (QR: IA+)

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. Escritura: Correo electrónico (QR: IA+)

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



Escribe una respuesta adecuada: *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)?*

Verbos importantes

ik
jij/je
hij/zij/ze/het
wij/we
jullie
zij/ze

Adviseren (asesorar)

Onvoltooid tegenwoordige tijd (OTT)
adviseer
adviseert
adviseert
adviseren
adviseren
adviseren

Profiteren van (provechar)

Onvoltooid tegenwoordige tijd (OTT)
profiteer van
profiteert van
profiteert van
profiteren van
profiteren van
profiteren van