



## B1.43 Onderhandelingen en verkoop

- Prijsonderhandelingen
- Valutakoersen / tarieven
- Contractenwoordenlijst

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

## 1. Ejercicios

### 1. Relaciona cada palabra con su significado.

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



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

### 2. Actualización de compras: nuevas condiciones para licencias de software empresariales (Audio disponible en la aplicación)

**Rellena los huecos:** tarieven, korting, rente, clauseule, betalingstermijn, wisselkoers, offerte, Opzeggen, betalingsbewijs

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.


*A partir del 1 de abril, el proveedor CloudWerk actualiza las tarifas de las licencias de software empresariales. Para los clientes actuales, el precio vigente se mantiene hasta el final del periodo contratado. Al renovarlo, se puede pactar un descuento, en función del número de usuarios y del soporte seleccionado. La oferta también indica el plazo de pago de 30 días y las condiciones de entrega (activación en un plazo de dos días hábiles tras la recepción del comprobante de pago).*

*En los nuevos contratos figura una cláusula sobre ajustes de precio ante fuertes fluctuaciones del tipo de cambio, ya que CloudWerk compra en dólares. La factura se paga en euros; el tipo de cambio aplicado es el del Banco Central Europeo en la fecha de la factura. En caso de pago tardío se podrán aplicar intereses y el proveedor podrá bloquear temporalmente el acceso. La rescisión solo puede realizarse por escrito, con un preaviso máximo de un mes antes del final del periodo contractual. En caso de duda, solicite una confirmación por escrito de los acuerdos de precios alcanzados.*

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. Escucha el fragmento de audio e indica si las siguientes afirmaciones son verdaderas o falsas.**

	<b>Verdadero</b>	<b>Falso</b>	
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. Lee el diálogo y responde a las preguntas**

**Sanne:** *Hoi Mark, met Sanne van Van Dijk Consultancy. Ik bel over jullie offerte voor de laptops en dockingstations.*  
*(Hola Mark, habla Sanne de Van Dijk Consultancy. Llamo por vuestra cotización de los portátiles y las estaciones de acoplamiento.)*

**Mark:** *Hoi Sanne, ik heb de offerte bij de hand. Gaat het om de prijs of om de leveringsvoorwaarden?*  
*(Hola Sanne, tengo la cotización a mano. ¿Se trata del precio o de las condiciones de entrega?)*

**Sanne:** *Eigenlijk allebei. De prijs ligt hoger dan we verwacht hadden en de betalingstermijn is 14 dagen, terwijl wij doorgaans 30 dagen hanteren.*  
*(En realidad, ambas cosas. El precio es más alto de lo que esperábamos y el plazo de pago es de 14 días, mientras que nosotros normalmente concedemos 30 días.)*

**Mark:** *Dat begrijp ik. Over de prijsafspraken: ik kan 5% korting aanbieden als het contract deze week getekend wordt.*  
*(Lo entiendo. Sobre el precio: puedo ofrecer un 5% de descuento si el contrato se firma esta semana.)*

**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.*  
*(Es un comienzo, pero me gustaría hacer una contraoferta: un 8% de descuento y un plazo de pago de 30 días. Así podremos cumplir los compromisos y empezar pronto.)*

**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.*  
*(El 8% nos resulta difícil. Lo que sí puedo hacer es: 6% de descuento, 30 días de plazo de pago y ampliar la garantía a tres años en lugar de dos.)*



- Sanne:** *Dat klinkt als een goed compromis. Kun je dat opnemen in het contract, inclusief een clause over levertijd en servicevoorwaarden?*  
(Eso suena a un buen compromiso. ¿Puedes incluirlo en el contrato, incluyendo una cláusula sobre el plazo de entrega y las condiciones de servicio?)
- 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.*  
(Claro. Te enviaré hoy mismo una confirmación por escrito con la cotización ajustada, los términos y condiciones y un comprobante de pago en cuanto se abone la primera factura.)

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



**Escribe una respuesta adecuada:** *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?*

---



---



---