

B1.7.1 Internetverträge abschließen

Souscrire des contrats 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.

*Beaucoup de clients ne se rendent compte qu'à la suite d'une **augmentation** que leur **contrat** est devenu plus cher. Ceux qui envisagent alors une **résiliation** peuvent souvent obtenir une meilleure **offre** ou une **remise**. Les fournisseurs essaient de conserver les clients existants, car les nouveaux clients coûtent plus cher. Si le prix était plus bas, beaucoup de personnes ne changeraient pas. C'est pourquoi il vaut la peine de comparer la concurrence et de négocier calmement.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 verlangt eine zusätzliche Gebühr.
 - c. Er beendet das Gespräch sofort.
 - d. Er sagt, dass Kündigungen nicht möglich sind.

1-c 2-a

2. Tu emménages dans un nouvel appartement et tu as besoin d'une connexion Internet rapide pour le streaming et le télétravail.

Tâche: Comparez deux tarifs (z. B. 300 und 800 Mbit/s) und écrivez lequel est meilleur pour vous et pourquoi (prix à partir de 10 €, durée minimale, avantages).

URL: Vodafone Internetverträge

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