B1.43 Negociaciones y ventas

Négociations et ventes

https://app.colanguage.com/fr/espagnol/plan-de-cours/b1/43

El trato	*(L'accord)*	**El crédito**	*(Le crédit)*
El comprador	*(L'acheteur)*	**El riesgo financiero**	*(Le risque financier)*
El vendedor	*(Le vendeur)*	**El recargo**	*(Le supplément)*
El proveedor	*(Le fournisseur)*	**El tipo de cambio**	*(Le taux de change)*
La demanda	*(La demande)*	**La divisa**	*(La devise)*
La oferta	*(L'offre)*	**La contraoferta**	*(La contre-offre)*
La comisión	*(La commission)*	**El compromiso**	*(L'engagement)*
La garantía	*(La garantie)*	**Tener oferta de colaboración**	*(Recevoir une proposition de collaboration)*
El coste	*(Le coût)*	**Llegar a un acuerdo**	*(Parvenir à un accord)*
La rebaja	*(La réduction)*	**Rescindir**	*(Résilier)*
El anticipo	*(L'acompte)*	**A plazos**	*(À tempérament)*

1.Exercices

1. Courriel d'une boutique de technologie à un nouveau client professionnel (Audio disponible dans l'application)

Mots à utiliser: rebaja, un, acuerdo, anticipo, a, recargo, llegar

Estimado cliente:

Como nuevo comprador profesional, le ofrecemos una _____ especial del 12 % en portátiles si firma un trato anual con nuestra empresa. El coste final dependerá del tipo de cambio del día, porque muchos productos se pagan en divisa extranjera. Para reducir el riesgo financiero, puede hacer un _____ del 30 % y pagar el resto a plazos sin _____ . Todos los equipos tienen dos años de garantía y servicio técnico en España.

Si llega una contraoferta de otro proveedor, intentaremos _____ _____ _____ _____ mejorando el margen o el plazo de entrega. Para confirmar la oferta de colaboración, responda a este correo y le enviaremos el contrato con todas las condiciones de pago y la posible comisión por ventas futuras.

Cher client,

*En tant que nouvel acheteur professionnel, nous vous offrons une **remise** spéciale de 12 % sur les ordinateurs portables si vous signez un contrat annuel avec notre entreprise. Le coût final dépendra du taux de change du jour, car de nombreux produits sont payés en devise étrangère. Pour réduire le risque financier, vous pouvez verser un **acompte** de 30 % et payer le reste en plusieurs fois sans **supplément** . Tous les équipements bénéficient d'une garantie de deux ans et d'un service technique en Espagne.*

Si vous recevez une contre-offre d'un autre fournisseur, nous tenterons d'aboutir à un accord en améliorant la marge ou le délai de livraison. Pour confirmer l'offre de collaboration, répondez à ce courriel et nous vous enverrons le contrat avec toutes les conditions de paiement et la possible commission sur les ventes futures.

1. ¿Qué ventajas ofrece la tienda al nuevo comprador profesional?

   _____

2. ¿Cómo puede el cliente reducir el riesgo financiero según el correo?

   _____

2. Complétez les dialogues

a. Negociar una tarifa de consultoría

Directora de empresa:	*He visto tu oferta, pero el precio por hora me parece un poco alto para nuestro presupuesto.*	*(J'ai vu votre proposition, mais le tarif horaire me semble un peu élevé pour notre budget.)*
Consultor:	*1.*_____ _____	*(Je comprends ; si nous prolongeons la durée du contrat à six mois, je peux vous accorder une remise de 10 % sur le tarif.)*
Directora de empresa:	*Esa contraoferta me interesa, pero necesitaría una cláusula de garantía sobre los resultados del proyecto.*	*(Cette contre proposition m'intéresse, mais j'aurais besoin d'une clause de garantie sur les résultats du projet.)*
Consultor:	*2.*_____ _____	*(Nous pouvons ajouter une clause par laquelle je m'engage à revoir le plan chaque mois et, si nous n'atteignons pas les objectifs minimums, à réduire ma rémunération.)*
Directora de empresa:	*Perfecto; si me envías hoy el borrador del contrato con esas condiciones, lo reviso y mañana mismo podemos firmar si todo está bien.*	*(Parfait ; si vous m'envoyez aujourd'hui l'ébauche du contrat avec ces conditions, je la relirai et nous pourrons signer dès demain si tout est en ordre.)*
Consultor:	*3.*_____ _____	*(D'accord, je vous envoie la nouvelle version maintenant et, si nous concluons l'accord final demain, je commence le projet lundi.)*

b. Elegir moneda para pagar un curso online

Cliente:	*Quiero inscribirme en vuestro curso, pero la web me deja pagar en euros o en dólares y no sé qué divisa me sale mejor.*	*(Je souhaite m'inscrire à votre cours, mais le site me propose de payer en euros ou en dollars et je ne sais pas quelle devise me conviendrait le mieux.)*
Agente de soporte:	*4.*_____ _____	*(En ce moment, le taux de change est plutôt favorable à l'euro, mais votre banque peut appliquer une majoration ou des frais pour la conversion.)*
Cliente:	*Entonces, si pago en dólares, ¿mi banco convierte la cantidad y me cobra la comisión, o el pago llega ya en euros?*	*(Donc, si je paie en dollars, ma banque convertit le montant et me facture des frais, ou le paiement arrive déjà en euros ?)*
Agente de soporte:	*5.*_____ _____	*(Si vous choisissez les dollars, c'est votre banque qui fera la conversion ; pour éviter les surprises, je vous recommande de payer directement en euros ou de faire un virement SEPA en euros.)*
Cliente:	*Vale, pues hago el pago en euros hoy mismo; ¿me podéis enviar la confirmación del pago y las condiciones del curso por correo?*	*(D'accord, je paie en euros aujourd'hui même ; pouvez vous m'envoyer la confirmation du paiement et les conditions du cours par e mail ?)*
Agente de soporte:	*6.*_____ _____	*(Bien sûr, dès que nous recevons le virement, nous vous envoyons un e mail avec la facture, le détail du tarif et toutes les conditions d'annulation.)*

***1**. Lo entiendo; si ampliamos el plazo del contrato a seis meses, puedo hacerte un descuento del 10 % en la tarifa. **2**. Podemos añadir una cláusula donde me comprometo a revisar el plan cada mes y, si no cumplimos los objetivos mínimos, reducir mi comisión. **3**. De acuerdo, te mando ahora la nueva versión y, si llegamos a un acuerdo final mañana, empiezo el proyecto el lunes. **4**. Ahora mismo el tipo de cambio es bastante favorable al euro, pero tu banco puede aplicar un recargo o una comisión por convertir la moneda. **5**. Si eliges dólares, tu banco hace la conversión; para evitar sorpresas, te recomiendo pagar directamente en euros o hacer una transferencia SEPA en euros. **6**. Claro, en cuanto recibamos la transferencia te mandamos un correo con la factura, el detalle de la tarifa y todas las condiciones de cancelación.*

3. Écrivez un courriel court (8 à 10 lignes) à un fournisseur pour demander de meilleures conditions de prix et de paiement pour votre entreprise, en mentionnant au moins une possible contre-offre d'une autre entreprise.

Me gustaría negociar el precio y las condiciones de pago. / Hemos recibido una oferta más barata de otra empresa. / ¿Sería posible mejorar el plazo de entrega? / Espero que podamos llegar a un acuerdo beneficioso para ambas partes.

_____

_____

_____