

B1.43 Négociations et ventes

<https://app.colanguage.com/fr/francais/plan-de-cours/b1/43>



Le financement
L'apport institutionnel
Le coût
Le crédit
Le risque financier
La devise
Le taux de change
La baisse
La hausse
La demande
L'acheteur
Le vendeur
Le fournisseur

Le partenaire technique
L'accord
L'offre de collaboration
La contre-offre
La remise
La majoration
La commission
L'engagement
Le versement
En plusieurs fois
Parvenir à un accord
Résilier

1.Exercices

1. Proposition commerciale – Offre limitée (Audio disponible dans l'application)



Mots à utiliser: coût, résilier, facture, majoration, taux de change, versement, en plusieurs fois, offre de collaboration, accord, remise

Madame,

Suite à votre demande, nous vous confirmons notre _____ pour la fourniture de matériel informatique à votre entreprise. Le _____ total du contrat est de 25 000 euros. Nous proposons une _____ de 8 % si l'_____ est signé avant le 15 mars. Le paiement peut être effectué _____, avec un premier _____ de 30 % à la signature, puis le solde en trois mensualités.

Pour nos clients à l'étranger, nous acceptons également le paiement en dollars. Dans ce cas, la _____ sera calculée selon le _____ appliquée le jour du versement. En cas de hausse importante du dollar, une légère _____ pourra être ajoutée. Le contrat est valable un an, renouvelable par accord écrit des deux parties. Vous pouvez _____ le contrat à tout moment avec un préavis de deux mois.

- Quelles sont les conditions de paiement proposées dans cette offre pour le client français ?

- Dans quelles circonstances le prix peut-il varier pour un client qui paie en dollars, et que peut faire le client s'il n'est plus d'accord avec le contrat ?

2. Complétez les dialogues

a. Négocier un contrat de conseil

Consultant: *Pour ce contrat de six mois, je propose un tarif de 900 euros par jour, ce qui nous permet de garder une petite marge mais aussi de rester compétitifs.*

Directrice financière: 1. _____

Consultant: *Je comprends, mais avec le taux de change actuel euro-dollar, nos coûts augmentent; en contrepartie, je peux offrir une remise de 5 % si la durée passe à neuf mois.*

Directrice financière: 2. _____

Consultant: *C'est une bonne contre-offre, je peux négocier 7 % de remise et ajouter une clause de résiliation avec une petite pénalité symbolique si vous arrêtez avant l'échéance.*

Directrice financière: 3. _____

1. À ce tarif-là, votre devis dépasse notre budget, et je dois protéger notre bénéfice annuel, donc j'ai besoin d'une meilleure marge. **2.** D'accord pour la durée de neuf mois, mais seulement si le rabais est de 8 % et si le contrat prévoit une clause claire sur la résiliation sans pénalité après le troisième mois. **3.** Si vous limitez cette pénalité à une commission fixe, je valide, et nous signons le contrat cette semaine pour sécuriser le chiffre d'affaires des deux côtés.

3. Rédigez un court e-mail (6 ou 7 lignes) pour demander des précisions sur une offre commerciale (prix, modalité de paiement ou durée du contrat) que vous avez reçue.

Je me permets de vous contacter au sujet de votre offre. / Pourriez-vous m'indiquer plus précisément... / Je souhaiterais savoir si le prix peut changer en cas de variation du taux de change. / Dans l'attente de votre réponse, je vous remercie par avance.
