

A2.41 Opinioni e negoziazioni

Opinions et négociations

<https://app.colanguage.com/fr/italien/plan-de-cours/a2/41>



La discussione	(<i>La discussion</i>)	Avere un'opinione	(<i>Exprimer une opinion</i>)
Il discorso	(<i>Le discours</i>)	Condividere un'idea	(<i>Partager une idée</i>)
Il disaccordo	(<i>Le désaccord</i>)	Credere	(<i>Croire</i>)
Il compromesso	(<i>Le compromis</i>)	Persuasivo	(<i>Persuasif</i>)
La negoziazione	(<i>La négociation</i>)	Convincente	(<i>Convaincant</i>)
L'offerta	(<i>L'offre</i>)	Convincere	(<i>Convaincre</i>)
La controfferta	(<i>La contre-offre</i>)	Rifiutare	(<i>Refuser</i>)
Il risultato	(<i>Le résultat</i>)		

1. Dialogue: Opinioni e trattative con il cliente

Claudio: Sto rivedendo le slide per domani; secondo me non vanno bene, sono troppo dense.

(*Je révise les diapositives pour demain ; à mon avis elles ne conviennent pas, elles sont trop denses.*)

Ilaria: Però ieri il direttore ha detto che era soddisfatto della struttura.

(*Pourtant, hier le directeur a dit qu'il était satisfait de la structure.*)

Claudio: Sì, ma vorrei un discorso più chiaro, con meno numeri all'inizio.

(*Oui, mais je voudrais un discours plus clair, avec moins de chiffres au début.*)

Ilaria: Potremmo aggiungere un esempio concreto per rendere la comunicazione più persuasiva.

(*On pourrait ajouter un exemple concret pour rendre la présentation plus persuasive.*)

Claudio: Sì, sono d'accordo. In questo modo possiamo convincere meglio il cliente.

(*Oui, je suis d'accord. De cette façon, nous pourrons mieux convaincre le client.*)

Ilaria: Però non voglio togliere i dati principali del progetto.

(*Mais je ne veux pas supprimer les données principales du projet.*)

Claudio: Allora cerchiamo un compromesso? Possiamo usare delle slide meno dense, mantenendo comunque i numeri essenziali.

(*Alors cherchons un compromis : on peut utiliser des diapositives moins denses tout en conservant les chiffres essentiels.*)

Ilaria: Mi sembra una buona idea; magari possiamo anche mostrare due soluzioni, non una sola.

(*Ça me semble une bonne idée ; peut-être pourrions-nous aussi montrer deux solutions au lieu d'une seule.*)

Claudio: Allora preparo una controfferta per avere subito due soluzioni disponibili.

(*D'accord, je prépare une contre-offre pour avoir immédiatement deux solutions disponibles.*)

Ilaria: Perfetto, allora mandami la versione finale prima delle 18:00 così la rivedo con calma.

(*Parfait, envoie-moi la version finale avant 18h00 pour que je la relise tranquillement.*)

- Leggi il dialogo. Dove si trovano Claudio e Ilaria?
 - All'università, mentre preparano un esame di storia
 - In ufficio, mentre preparano una presentazione per un cliente
 - A casa, mentre organizzano una vacanza
 - Al ristorante, mentre scelgono il menù per una cena tra amici
- Perché Claudio non è soddisfatto delle slide?
 - Perché secondo lui sono troppo dense e con troppi numeri all'inizio
 - Perché non ci sono abbastanza dati tecnici
 - Perché ci sono troppi colori e immagini

1-c 2-a

2. Grammaire: Le discours indirect avec le passé composé

On l'utilise pour rapporter quelque chose qui s'est passée dans le passé.



1. La formule est : verbe + che + passé composé.

Azione passata (<i>Action passée</i>)	Frase indiretta (<i>Phrase rapportée</i>)
Marco dice: "Sono stato al mercato." (<i>Marco dit : « Je suis allé au marché. »</i>)	Marco dice che è stato al mercato. (<i>Marco dit qu'il est allé au marché.</i>)
Giulia pensa: "Ha convinto tutti." (<i>Giulia pense : « Il/elle a convaincu tout le monde. »</i>)	Giulia pensa che hai convinto tutti. (<i>Giulia pense que tu as convaincu tout le monde.</i>)
Fabio dice: "Ho rifiutato l'offerta." (<i>Fabio dit : « J'ai refusé l'offre. »</i>)	Fabio dice che ha rifiutato l'offerta. (<i>Fabio dit que il a refusé l'offre.</i>)
Paolo e Maria dicono: "Abbiamo fatto un compromesso." (<i>Paolo et Maria disent : « Nous avons trouvé un compromis. »</i>)	Paolo e Maria dicono che hanno fatto un compromesso. (<i>Paolo et Maria disent que ils ont trouvé un compromis.</i>)

- Il direttore dice che _____ rifiutato la prima offerta del cliente.
 - è
 - hanno
 - ha rifiuta
 - ha
- Marta dice che _____ molto persuasiva nella riunione di ieri.
 - ha stata
 - è stata
 - ha stato
 - è stata essere
- L'avvocato dice che _____ un buon compromesso nel contratto.
 - hanno fatto
 - hanno fare
 - ha fatto
 - sono fatto
- Paolo dice che _____ convinto il cliente con una controfferta chiara.
 - hai
 - avete
 - sei
 - hai convincere

1. ha 2. è stata 3. hanno fatto 4. hai

3.Exercices

1. E-mail interne : proposition et contre-proposition au client (Audio disponible dans l'application)



Mots à utiliser: offerta, negoziazione, controfferta, creduto, disaccordo, convincente, rifiutato, compromesso, risultati

Ieri il team marketing ha presentato una nuova _____ a un importante cliente. Secondo il responsabile, la proposta era chiara e _____, ma il cliente ha _____ alcuni punti sul prezzo. Nel suo report il responsabile scrive che ha _____ molto nel progetto e che ha spiegato bene i _____ attesi.

Oggi l'azienda prepara una _____. Nel testo dell'email il responsabile dice che ha ascoltato con attenzione il _____ del cliente e che vuole trovare un _____. Propone uno sconto piccolo, ma chiede una firma del contratto entro dieci giorni. Alla fine, scrive che spera in una _____ rapida e in un risultato positivo per tutti.

Hier, l'équipe marketing a présenté une nouvelle offre à un client important. Selon le responsable, la proposition était claire et convaincante, mais le client a refusé certains points liés au prix. Dans son rapport, le responsable indique qu'il croyait beaucoup en ce projet et qu'il a bien expliqué les résultats attendus.

Aujourd'hui, l'entreprise prépare une contre-proposition. Dans le corps de l'e-mail, le responsable dit qu'il a écouté attentivement le désaccord du client et qu'il souhaite trouver un compromis. Il propose une petite remise, mais demande la signature du contrat sous dix jours. Enfin, il écrit qu'il espère une négociation rapide et un résultat positif pour toutes les parties.

1. Perché il cliente non ha accettato completamente la prima proposta dell'azienda?

2. Choisissez la bonne solution

1. Ieri in riunione Marco ha detto che _____ la _____ (*Hier, en réunion, Marco a dit qu'il avait refusé la première offre du client.*)

- a. rifiutava b. ha rifiutato c. è rifiutato d. ha rifiutata

2. Dopo la riunione tutti hanno detto che _____ (*Après la réunion, tout le monde a dit qu'il avait cru aux explications du directeur.*)

- a. hanno creduti b. hanno creduto c. credevano d. sono creduti

3. Il direttore ha detto che _____ il cliente
proponendo un piccolo sconto.
 a. ha convinto b. è convinto c. ha convinto d. convinceva
- (Le directeur a dit qu'il avait convaincu le client en proposant une petite remise.)
4. Per il prossimo contratto noi _____ l'offerta
iniziale se non fosse abbastanza chiara.
 a. rifiutassi b. rifiuteremmo c. rifiuteremo d. rifiuterebbero
- (Pour le prochain contrat, nous refuserions l'offre initiale si elle n'était pas assez claire.)
- 1. ha rifiutato 2. hanno creduto 3. ha convinto 4. rifiuteremmo**

3. Complétez les dialogues

a. Negoziare l'orario di una riunione

- Luca, collega:** Secondo me la riunione alle otto è troppo presto, non è una buona idea.
 (À mon avis, la réunion à huit heures est trop tôt, ce n'est pas une bonne idée.)
- Maria, project manager:** 1._____
 (Je comprends ton point de vue, mais à dix heures j'ai déjà un autre appel important.)
- Luca, collega:** Allora propongo le nove: è un buon compromesso, ti sembra ok?
 (Alors je propose neuf heures : c'est un bon compromis, ça te va ?)
- Maria, project manager:** 2._____
 (Oui, tu m'as convaincue, neuf heures convient à tout le monde, ainsi le résultat est positif.)

b. Trattare il prezzo di una sedia da ufficio

- Cliente:** Mi piace questa sedia, ma sinceramente credo che il prezzo sia un po' alto.
 (J'aime cette chaise, mais franchement je trouve que le prix est un peu élevé.)
- Commissa:** 3._____
 (Je comprends, je peux faire un petit geste : dix pour cent de réduction.)
- Cliente:** La controfferta è interessante, però preferisco pensare ancora, non sono del tutto convinto.
 (La contre-offre est intéressante, mais je préfère réfléchir encore, je ne suis pas totalement convaincu.)
- Commissa:** 4._____
 (D'accord, aucun problème. Si vous refusez maintenant, vous pouvez revenir demain avec une décision définitive.)

1. Capisco la tua opinione, ma alle dieci ho già un'altra chiamata importante. 2. Si, mi hai convinta, alle nove va bene per tutti, così il risultato è positivo. 3. Capisco, posso fare una piccola offerta: il dieci per cento di sconto. 4. Va bene, nessun problema, se rifiuti adesso puoi tornare domani con una decisione definitiva.

4. Répondez aux questions en utilisant le vocabulaire de ce chapitre.

1. Al lavoro, un collega propone di cambiare un progetto che per te funziona bene. Come esprimi la tua opinione e mostri che non sei del tutto d'accordo?
-
2. Devi negoziare con un cliente sul prezzo di un servizio. Qual è la tua proposta iniziale e cosa dici se il cliente rifiuta?

-
3. Racconta una situazione recente in cui tu e un collega avevate opinioni diverse. Come avete raggiunto un compromesso?
-
4. Il tuo capo vuole chiudere un contratto rapidamente, ma tu vedi un rischio. Come spieghi il tuo punto di vista in modo calmo e convincente?
-

5. Écrivez 6 ou 8 phrases pour décrire une situation où vous avez dû exprimer votre opinion au travail ou avec des amis et où vous avez cherché un compromis.

Secondo me / secondo noi... / lo penso che... / Possiamo trovare un compromesso... / Sono (non sono) d'accordo con questa proposta perché...

4. Verbes importants

	Rifiutare	Convincere	Credere
io	rifiuterei	ho convinto	ho creduto
tu	rifiuteresti	hai convinto	hai creduto
lui/lei	rifiuterebbe	ha convinto	ha creduto
noi	rifiuteremmo	abbiamo convinto	abbiamo creduto
voi	rifiutereste	avete convinto	avete creduto
loro	rifiuterebbero	hanno convinto	hanno creduto