

## B1.5 Verstuur een projectvoorstel



- Een nieuwe klant bezoeken
- Maak een prijsopgave en projectvoorstel
- Organiseer een verkoopvergadering

<b>De samenvatting</b>	<i>(Le résumé)</i>	<b>Herkennen</b>	<i>(Identifier)</i>
<b>Het feit</b>	<i>(Le fait)</i>	<b>Vertegenwoordigen</b>	<i>(Représenter)</i>
<b>De presentatie</b>	<i>(La présentation)</i>	<b>Vergaderen</b>	<i>(Se réunir)</i>
<b>De overeenkomst</b>	<i>(L'accord)</i>	<b>Samenroepen</b>	<i>(Convoquer)</i>
<b>Het budget</b>	<i>(Le budget)</i>	<b>Besluiten tot</b>	<i>(Décider de)</i>
<b>Het rapport</b>	<i>(Le rapport)</i>	<b>Aandringen bij</b>	<i>(Insister auprès de)</i>
<b>De vertegenwoordiger</b>	<i>(Le représentant)</i>	<b>Iets voorstellen</b>	<i>(Proposer quelque chose)</i>
<b>Iets ondersteunen</b>	<i>(Soutenir quelque chose)</i>	<b>Een offerte opstellen</b>	<i>(Rédiger une offre)</i>
<b>Bijstaan</b>	<i>(Assister)</i>	<b>De afspraak bevestigen</b>	<i>(Confirmer le rendez-vous)</i>
<b>Analyseren</b>	<i>(Analyser)</i>	<b>Het probleem oplossen</b>	<i>(Résoudre le problème)</i>
<b>Erkennen</b>	<i>(Reconnaître)</i>		

### 1. Scannez le code QR pour regarder la vidéo, ou lire le texte. (QR: Audio)



Een goed **verkoopgesprek** begint met twee voorwaarden: de klant heeft een probleem en er is **vertrouwen**. Daarna werk je in drie stappen, net als bij een dokter. Eerst ga je **onderzoeken** door vragen te stellen en de situatie helder te krijgen. Vervolgens geef je een diagnose en pas daarna een advies of voorstel dat echt helpt. Dan kun je als leverancier **toegevoegde waarde** leveren en bouw je een sterke relatie op.

*Un bon **entretien de vente** commence par deux conditions : le client a un problème et il y a **confiance**. Ensuite, vous travaillez en trois étapes, comme chez un médecin. D'abord, vous allez **examiner** en posant des questions et en clarifiant la situation. Puis, vous posez un diagnostic et seulement ensuite un conseil ou une proposition qui aide vraiment. Ainsi, en tant que fournisseur, vous pouvez **apporter une valeur ajoutée** et construire une relation solide. /vp>*

1. Welke twee voorwaarden zijn nodig voordat een klant iets koopt?
  - a. Er is een probleem bij de klant en er is vertrouwen in jouw oplossing.
  - b. De klant wil korting en jij hebt veel ervaring.
  - c. De klant vraagt om een offerte en jij maakt direct een voorstel.
  - d. Je hebt een snelle levertijd en een groot team.
2. Wat gebeurt er in de fase van onderzoek?
  - a. Je presenteert meteen je product en de prijs.
  - b. Je bespreekt alleen eerdere projecten van je bedrijf.
  - c. Je schrijft het contract en plant de startdatum.
  - d. Je stelt veel vragen om de uitdagingen van de klant te begrijpen.

1-a 2-d



## 2. Grammaire: L'utilisation de "wel"

Le mot **wel** a plusieurs sens, comme ja, toch, best ou erg.

1. Cet emploi de **wel** n'a pas de traduction directe en anglais.
2. Notez que ce petit mot **wel** a parfois un sens fort, surtout lorsqu'il est utilisé après une négation.

Functie (Fonction)	Voorbeeld (Exemple)
Tegendeel van niet (Contraire de « niet »)	Ik heb het rapport <b>wel</b> gelezen. ( <i>J'ai bien lu le rapport.</i> )
Geen probleem (Pas de problème)	Dat probleem lossen we <b>wel</b> op. ( <i>On va bien résoudre ce problème.</i> )
Grote hoeveelheid (Grande quantité)	Er zijn <b>wel</b> tien offertes nodig. ( <i>Il faut bien dix devis.</i> )
Behoorlijk / Best (Assez / Plutôt)	De presentatie was <b>wel</b> erg lang. ( <i>La présentation était vraiment très longue.</i> )
Toegeving (Concession)	Het project is complex, maar <b>wel</b> haalbaar. ( <i>Le projet est complexe, mais tout de même réalisable.</i> )

1. Ik heb het rapport \_\_\_\_\_ gelezen, maar ik heb nog een vraag over het budget. (*J'ai bien lu le rapport, mais j'ai encore une question sur le budget.*)  
 a. wél      b. niet      c. wel      d. goed
2. Maak je geen zorgen, dat probleem lossen we \_\_\_\_\_ op vóór de afspraak van vrijdag. (*Ne t'inquiète pas, ce problème, nous le résoudrons bien avant le rendez-vous de vendredi.*)  
 a. wél      b. toch      c. al      d. wel

1. **wel** 2. **wel**

### Réécrivez les phrases (QR: IA+)



1. (Tegendeel van niet) Ik heb het rapport niet gelezen.

\_\_\_\_\_

(*J'ai bien lu le rapport.*)

2. (Geen probleem) Maak je geen zorgen. We lossen dit probleem op.

\_\_\_\_\_

(*Ne t'inquiète pas. Nous allons bien résoudre ce problème.*)

3. (Grote hoeveelheid) We hebben tien offertes nodig voor deze aanbesteding.

\_\_\_\_\_

(*Il faut bien dix devis pour cet appel d'offres.*)

1. Ik heb het rapport **wel** gelezen. 2. Maak je geen zorgen. We lossen dit probleem **wel** op. 3. Er zijn **wel** tien offertes nodig voor deze aanbesteding.

### Corrigez l'erreur

1. Er zijn tien **wel** punten voor de vergadering.
- \_\_\_\_\_

Il y a bien dix points pour la réunion.

2. We hebben de offerte niet wel verstuurd vandaag.

---

Nous n'avons pas envoyé le devis, mais nous l'avons bien envoyé par e-mail.

*1. Er zijn wel tien punten voor de vergadering. 2. We hebben de offerte niet verstuurd, maar wel gemaild.*

### 3.Exercices

#### 1. Associez chaque mot à sa définition.

- |                           |  |
|---------------------------|--|
| a. de offerte             | 1. informatie goed bekijken zodat je wel begrijpt wat er speelt              |
| b. de afspraak bevestigen | 2. laten weten dat de afspraak wel doorgaat, meestal per e-mail              |
| c. analyseren             | 3. een prijsvoorstel voor een project; er staan wel kosten en voorwaarden in |



a-3 b-2 c-1

#### 2. E-mail : proposition de projet après le premier entretien (QR: Audio)



**Remplissez les lacunes:** samengevat, wel, presentatie, budget, overeenkomst, geanalyseerd, planning, ondersteunen, offerte

Onderwerp: Projectvoorstel en afspraak

Bedankt voor het prettige kennismakingsgesprek van gisteren. Zoals besproken heb ik uw vraag (1) \_\_\_\_\_ en de belangrijkste punten (2) \_\_\_\_\_ in de bijlage. In de (3) \_\_\_\_\_ ziet u onze aanpak, de (4) \_\_\_\_\_ en wie het project zal (5) \_\_\_\_\_. Op basis daarvan stuur ik ook een (6) \_\_\_\_\_ met twee opties: een basispakket en een uitgebreide variant.

Het voorgestelde (7) \_\_\_\_\_ past binnen de bandbreedte die u noemde. Als u akkoord gaat, kunnen we volgende week een overleg inplannen om de (8) \_\_\_\_\_ door te nemen en een besluit te nemen over de startdatum. Wilt u de afspraak even bevestigen? Als er nog vragen zijn, lossen we dat (9) \_\_\_\_\_ op.

*Objet : Proposition de projet et rendez-vous*

*Merci pour le agréable entretien de prise de contact d'hier. Comme convenu, j'ai analysé votre demande et résumé les points principaux dans la pièce jointe. Dans la présentation, vous verrez notre approche, le planning et qui soutiendra le projet. Sur cette base, je vous envoie également un devis avec deux options : un forfait de base et une variante plus complète.*

*Le budget proposé s'inscrit dans la fourchette que vous avez mentionnée. Si vous êtes d'accord, nous pouvons planifier une réunion la semaine prochaine afin de parcourir le contrat et de prendre une décision concernant la date de démarrage. Pourriez-vous confirmer le rendez-vous ? S'il reste des questions, nous réglerons cela.*

*(1) geanalyseerd, (2) samengevat, (3) presentatie, (4) planning, (5) ondersteunen, (6) offerte, (7) budget, (8) overeenkomst, (9) wel*

1. Welke stappen stelt de afzender voor na het kennismakingsgesprek, en wat wordt van de klant gevraagd?

\_\_\_\_\_

### 3. Écoutez l'extrait audio et choisissez la bonne réponse. (QR: Audio)

1. De spreker maakt de offerte pas de volgende dag.
2. De spreker wil feiten uit een rapport gebruiken om het probleem te verduidelijken.
3. De spreker plant meteen na het gesprek een salesmeeting voor diezelfde dag.

1-V 2-V 3-X

Vrai Faux



### 4. Choisissez la bonne solution

1. Morgen \_\_\_\_\_ ik de samenvatting van het rapport wel zien, zodat ik de klant kan bijstaan. *(Demain, je verrai bien le résumé du rapport, afin de pouvoir assister le client.)*  
a. zal      b. zie      c. zal ik      d. zult
2. Tijdens het salesgesprek \_\_\_\_\_ we het budget wel analyseren voordat we een offerte opstellen. *(Pendant l'entretien commercial, nous analyserons bien le budget avant d'établir un devis.)*  
a. zouden      b. zullen      c. zal      d. analyseren
3. In de presentatie \_\_\_\_\_ ik wel een oplossing voorstellen die binnen het budget past. *(Dans la présentation, je proposerai bien une solution qui rentre dans le budget.)*  
a. zal      b. zullen      c. voorstel      d. zal voorstellen

1. zal 2. zullen 3. zal

### 5. Jeu de rôle - dialogues (QR: Audio)

#### Offerte en voorstel mailen

**Sanne**  
**(accountmanager):** Hoi Mark, met Sanne van DeltaSoft. Ik bel even over ons gesprek van gisteren: ik stuur je vandaag de offerte en een korte samenvatting van het projectvoorstel, akkoord?

*(Salut Mark, c'est Sanne de DeltaSoft. Je t'appelle au sujet de notre conversation d'hier : je t'envoie aujourd'hui le devis et un bref résumé de la proposition de projet, d'accord ?)*

**Mark (prospect, IT-manager):** Hoi Sanne, graag. Kun je in het voorstel ook opnemen dat we in Q3 al live moeten? En het budget is echt krap.

*(Salut Sanne, volontiers. Peux-tu aussi indiquer dans la proposition que nous devons déjà être en production au T3 ? Et le budget est vraiment serré.)*

**Sanne**  
**(accountmanager):** Dat begrijp ik. Ik zet twee opties in de offerte: één binnen budget met minder ondersteuning en één met extra begeleiding. Dan kun jij kiezen. (Je comprends. Je mets deux options dans le devis : une dans le budget avec moins d'assistance et une avec un accompagnement supplémentaire. Comme ça, tu peux choisir.)



**Mark (prospect, IT-manager):** *Goed plan. Kun je ook een korte presentatie meesturen voor mijn team?*

*Dan kan ik het intern beter toelichten.*

*(Bon plan. Peux-tu aussi joindre une courte présentation pour mon équipe ? Comme ça, je pourrai mieux l'expliquer en interne.)*

**Sanne (accountmanager):** *Zullen we de afspraak voor donderdag om 10.00 uur meteen bevestigen, zodat we daarna kunnen besluiten over de definitieve aanpak?*

*(On le fait. On confirme tout de suite le rendez-vous de jeudi à 10 h 00, afin que nous puissions ensuite décider de l'approche définitive ?)*

1. Wat wil Sanne precies sturen en waarom is dat belangrijk voor Mark?
- 

## 6. Parler : traduire et répondre (QR: IA+)

*Ik zou eerst het probleem analyseren en vragen naar het doel. / Kunt u het budget en de gewenste planning kort aangeven? / Ik stel voor de afspraak te bevestigen en daarna een besluit te nemen.*



1. U heeft een eerste gesprek met een potentiële klant over een nieuw project. Welke twee vragen stelt u om het probleem en het beschikbare budget duidelijk te krijgen?
- 
2. U stuurt later een e-mail met een offerte en projectvoorstel. Wat schrijft u kort in de samenvatting en hoe bevestigt u daarin de afspraak voor een vervolgesprek?
- 

## 7. Écriture: E-mail (QR: IA+)

Onderwerp: Vraag om offerte en projectvoorstel

Hallo,

Ik ben Sarah de Vries, **vertegenwoordiger** van GreenWheels. We zoeken een partij die ons kan **bijstaan** bij het verbeteren van ons klantportaal. Kun je een korte **samenvatting** sturen van jullie aanpak, plus een **prijindicatie** en planning? We hebben een intern **budget**, maar willen eerst jullie voorstel zien.

Zou je ook een online kennismaking kunnen plannen? Volgende week kan ik dinsdag of donderdag tussen 10:00 en 12:00.

Met vriendelijke groet,  
Sarah de Vries



**Rédigez une réponse appropriée:** *Dank voor je bericht - ik plan het gesprek wel graag in op... / Om een passende offerte te maken, wil ik graag weten of... / Ik herken jullie vraag: dat is wel haalbaar binnen...*

---



---

**Verbes importants****Zien** (*voir*)

Onvoltooid toekomstige tijd  
(OTTK)

zal zien

zult zien

zal zien

zullen zien

zullen zien

zullen zien

**Analyseren** (*analyser*)

Onvoltooid toekomstige tijd  
(OTTK)

zal analyseren

zult analyseren

zal analyseren

zullen analyseren

zullen analyseren

zullen analyseren

**voorstellen** (*proposer*)

Onvoltooid toekomstige tijd  
(OTTK)

zal voorstellen

zult voorstellen

zal voorstellen

zullen voorstellen

zullen voorstellen

zullen voorstellen

ik

jij/je

hij/zij/ze/het

wij/we

jullie

zij/ze