



B1.43 Onderhandelingen en verkoop

- Prijsonderhandelingen
- Valutakoersen / tarieven
- Contractenwoordenlijst

De kans	<i>(La chance)</i>	Azen op	<i>(Guetter / viser)</i>
Het nadeel	<i>(L'inconvénient)</i>	Bieden	<i>(Offrir)</i>
De belofte	<i>(La promesse)</i>	Delen in	<i>(Participer à)</i>
De consument	<i>(Le consommateur)</i>	Meegaan in/met	<i>(Entrer dans / suivre)</i>
De korting	<i>(La remise)</i>	Onderdoen voor	<i>(Être inférieur à)</i>
De truc	<i>(L'astuce)</i>	Overgaan tot	<i>(Passer à)</i>
De uitverkoop	<i>(Les soldes)</i>	Overhalen om	<i>(Persuader de)</i>
Voordelig	<i>(Avantageux)</i>	Overtuigen van	<i>(Convaincre de)</i>
Aantrekkelijk	<i>(Attrayant)</i>	Afhangen van	<i>(Dépendre de)</i>
Adviseren	<i>(Conseiller)</i>	Uitbreiden	<i>(Étendre)</i>
Aandringen op	<i>(Insister sur)</i>	Profiteren van	<i>(Profiter de)</i>

1. Exercices

1. Associez chaque mot à sa définition.

- | | |
|--------------------------|--|
| a. de offerte | 1. de periode waarin je een factuur moet betalen zonder boete |
| b. de korting | 2. samen een oplossing vinden waarbij beide partijen toegeven |
| c. het contract | 3. een ondertekende schriftelijke afspraak tussen twee partijen |
| d. de betalingstermijn | 4. minder betalen dan de normale prijs, bijvoorbeeld bij onderhandelen |
| e. een compromis sluiten | 5. een schriftelijk voorstel met prijs en leveringsvoorwaarden |

a-5 b-4 c-3 d-1 e-2



2. Mise à jour des achats : nouvelles conditions pour les licences logicielles professionnelles (Audio disponible dans l'application)

Remplissez les lacunes: tarieven, wisselkoers, clause, offerte, betalingsbewijs, Opzeggen, betalingstermijn, rente, korting

Vanaf 1 april vernieuwt leverancier CloudWerk de _____ voor zakelijke softwarelicenties. Voor bestaande klanten blijft de huidige prijs gelden tot het einde van de looptijd. Bij verlenging kan een _____ worden afgesproken, afhankelijk van het aantal gebruikers en de gekozen support. De _____ vermeldt ook de _____ van 30 dagen en de leveringsvoorwaarden (activering binnen twee werkdagen na ontvangst van het _____).

In de nieuwe contracten staat een _____ over prijsaanpassingen bij sterke schommelingen in de _____, omdat CloudWerk in dollars inkoop. De factuur wordt in euro's betaald; de gebruikte koers is die van de Europese Centrale Bank op de factuurdatum. Bij te late betaling kan _____ worden berekend en kan de leverancier de toegang tijdelijk blokkeren. _____ kan alleen schriftelijk, uiterlijk één maand voor het einde van de contractperiode. Vraag bij twijfel om een schriftelijke bevestiging van de gemaakte prijsafspraken.


À partir du 1er avril, le fournisseur CloudWerk met à jour les tarifs des licences logicielles destinées aux entreprises. Pour les clients actuels, le prix en cours reste applicable jusqu'à la fin de la période contractuelle. En cas de renouvellement, une remise peut être négociée selon le nombre d'utilisateurs et le niveau de support choisi. Le devis indique également le délai de paiement de 30 jours et les conditions de livraison (activation sous deux jours ouvrables après réception du justificatif de paiement).

Les nouveaux contrats comportent une clause relative aux ajustements de prix en cas de fortes fluctuations du taux de change, car CloudWerk achète en dollars. La facture est payée en euros ; le taux appliqué est celui de la Banque centrale européenne à la date de facturation. En cas de retard de paiement, des intérêts peuvent être facturés et le fournisseur peut bloquer temporairement l'accès. La résiliation n'est possible que par écrit, au plus tard un mois avant la fin de la période contractuelle. En cas de doute, demandez une confirmation écrite des accords tarifaires convenus.

1. Welke twee onderdelen van de offerte moet je extra goed controleren en waarom?

2. Welke gevolgen vermeldt de tekst bij te late betaling, en wat is de opzegtermijn?

3. Écoutez le fragment audio et indiquez si les affirmations suivantes sont vraies ou fausses.

- | | Vrai Faux | | |
|---|--------------------------|--------------------------|--|
| De spreker biedt tien procent korting als de klant een tweejarig contract tekent. | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |  |
| De spreker verwacht dat de klant in dollars betaalt en wil daarom de wisselkoers bespreken. | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | |
| De spreker zal na het gesprek een schriftelijke bevestiging sturen. | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | |

4. Lisez le dialogue et répondez aux questions

Sanne: *Hoi Mark, met Sanne van Van Dijk Consultancy. Ik bel over jullie offerte voor de laptops en dockingstations.*
(Bonjour Mark, ici Sanne de Van Dijk Consultancy. Je vous appelle au sujet de votre devis pour les ordinateurs portables et les stations d'accueil.)

Mark: *Hoi Sanne, ik heb de offerte bij de hand. Gaat het om de prijs of om de leveringsvoorwaarden?*
(Bonjour Sanne, j'ai le devis sous la main. S'agit-il du prix ou des conditions de livraison ?)

Sanne: *Eigenlijk allebei. De prijs ligt hoger dan we verwacht hadden en de betalingstermijn is 14 dagen, terwijl wij doorgaans 30 dagen hanteren.*
(En fait, des deux. Le prix est plus élevé que prévu et le délai de paiement est de 14 jours, alors que nous demandons généralement 30 jours.)

Mark: *Dat begrijp ik. Over de prijsafspraken: ik kan 5% korting aanbieden als het contract deze week getekend wordt.*
(Je comprends. Concernant le prix : je peux accorder une remise de 5 % si le contrat est signé cette semaine.)

Sanne: *Dat is een begin, maar ik wil graag een tegenbod: 8% korting én een betalingstermijn van 30 dagen. Dan kunnen wij de afspraken nakomen en snel starten.*
(C'est un début, mais je fais une contre-proposition : 8 % de remise et un délai de paiement de 30 jours. Ainsi nous pourrions respecter les engagements et démarrer rapidement.)

Mark: *8% is lastig voor ons. Wat ik wél kan doen: 6% korting, 30 dagen betalingstermijn, en we verlengen de garantie naar drie jaar in plaats van twee.*
(8 % est difficile pour nous. Ce que je peux proposer : 6 % de remise, un délai de paiement de 30 jours, et nous prolongeons la garantie à trois ans au lieu de deux.)



- Sanne:** *Dat klinkt als een goed compromis. Kun je dat opnemen in het contract, inclusief een clausule over levertijd en servicevoorwaarden?*
(Cela me semble un bon compromis. Peux-tu l'inclure dans le contrat, y compris une clause sur les délais de livraison et les conditions de service ?)
- Mark:** *Zeker. Ik stuur je vandaag nog een schriftelijke bevestiging met de aangepaste offerte, de voorwaarden en condities en een betalingsbewijs zodra de eerste factuur is betaald.*
(Bien sûr. Je t'enverrai aujourd'hui une confirmation écrite avec le devis ajusté, les termes et conditions, et une preuve de paiement dès que la première facture sera réglée.)

1. Welke twee punten wil Sanne aanpassen in de offerte, behalve de prijs?
-
2. Waarom stelt Mark voor om garantie te verlengen naar drie jaar?
-

5. Email

Beste mevrouw De Vries,
 Bedankt voor uw aanvraag. Hierbij stuur ik u onze **offerte** voor 8 laptops (Dell Latitude 5450). De **prijs** is €1.095 per stuk (excl. btw). Bij afname van 8 stuks kunnen wij 5% **korting** geven. Levering: 7-10 werkdagen.
 Betaling kan in euro of in USD. Bij USD gebruiken we de **wisselkoers** van de factuurdatum. Let op: eventuele **invoerrechten** zijn voor de klant. **Betalingstermijn:** 14 dagen.
 Met vriendelijke groet,
 Mark Jansen
 Accountmanager, TechSupply NL



Rédigez une réponse appropriée: *Zou u kunnen aangeven welke wisselkoers u gebruikt voor USD? / Is het mogelijk om bij 8 stuks een korting van ...% te krijgen? / Kunt u dit alstublieft schriftelijk bevestigen, inclusief leveringsvoorwaarden?*
