

B1.7.1 Internetverträge abschließen

Internetverträge abschließen



Viele Kunden merken erst bei einer **Erhöhung**, dass ihr **Vertrag** teurer geworden ist. Wer dann über eine **Kündigung** nachdenkt, kann oft ein besseres **Angebot** oder einen **Rabatt** bekommen. Anbieter versuchen, bestehende Kunden zu halten, weil neue Kunden mehr kosten. *Wenn der Preis niedriger wäre, würden viele Menschen nicht wechseln. Deshalb lohnt es sich, die Konkurrenz zu vergleichen und ruhig zu verhandeln.*



*Many customers only notice during an **increase** that their **contract** has become more expensive. Anyone who then considers a **cancellation** can often get a better **offer** or a **discount**. Providers try to keep existing customers because new customers cost more. If the price were lower, many people would not switch. That's why it's worth comparing the competition and negotiating calmly.*

1. Warum möchte der Kunde seinen Internetvertrag kündigen?
 - a. Weil er ins Ausland umzieht.
 - b. Weil die Preise um dreißig Prozent erhöht wurden.
 - c. Weil die Internetgeschwindigkeit zu langsam ist.
 - d. Weil er keinen Rabatt bekommen hat.
2. Wie reagiert der Anbieter zuerst auf die Beschwerde über den Preis?
 - a. Er sagt, dass Kündigungen nicht möglich sind.
 - b. Er beendet das Gespräch sofort.
 - c. Er verlangt eine zusätzliche Gebühr.
 - d. Er bietet dem Kunden zehn Prozent Rabatt an.

1-b 2-d

2. You are moving into a new apartment and need a fast internet connection for streaming and working from home.

Task: Vergleiche zwei Tarife (z. B. 300 und 800 Mbit/s) und schreibe, welcher für dich besser ist und warum (Preis ab Monat 10, Mindestlaufzeit, Vorteile).

URL: Vodafone Internetverträge

Use in your answer: ab 19,99 € pro Monat / Ab dem 10. Monat / 24 Monate Mindestlaufzeit / Cashback / Verfügbarkeit prüfen / Mehr Infos