



## B1.43 Négociations et ventes

- Négociations de prix
- Taux de change / tarifs
- Vocabulaire des contrats

<b>Le financement</b>	<i>(Il finanziamento)</i>	<b>Le partenaire technique</b>	<i>(Il partner tecnico)</i>
<b>Le crédit</b>	<i>(Il credito)</i>	<b>Le fournisseur</b>	<i>(Il fornitore)</i>
<b>Le coût</b>	<i>(Il costo)</i>	<b>Le vendeur</b>	<i>(Il venditore)</i>
<b>Le taux de change</b>	<i>(Il tasso di cambio)</i>	<b>L'acheteur</b>	<i>(L'acquirente)</i>
<b>La devise</b>	<i>(La valuta)</i>	<b>L'offre de collaboration</b>	<i>(L'offerta di collaborazione)</i>
<b>Le risque financier</b>	<i>(Il rischio finanziario)</i>	<b>La demande</b>	<i>(La domanda)</i>
<b>Le versement</b>	<i>(Il versamento)</i>	<b>La contre-offre</b>	<i>(La controfferta)</i>
<b>La remise</b>	<i>(Lo sconto)</i>	<b>L'accord</b>	<i>(L'accordo)</i>
<b>La commission</b>	<i>(La commissione)</i>	<b>L'engagement</b>	<i>(L'impegno)</i>
<b>La baisse</b>	<i>(La diminuzione)</i>	<b>Parvenir à un accord</b>	<i>(Raggiungere un accordo)</i>
<b>La hausse</b>	<i>(L'aumento)</i>	<b>Résilier</b>	<i>(Risolvere (il contratto))</i>
<b>La majoration</b>	<i>(La maggiorazione)</i>	<b>En plusieurs fois</b>	<i>(A rate)</i>
<b>L'apport institutionnel</b>	<i>(L'apporto istituzionale)</i>		

### 1. Scansiona il codice QR per guardare il video o leggere il testo. (QR: Audio)



Dans une situation d'achat, la **vente** commence quand on écoute les besoins des **clients** et qu'on propose une solution adaptée. La **négociation** intervient seulement quand l'acheteur veut vraiment acheter et qu'il commence à **marchander**. Lors d'une visite d'appartement, on peut faire **une objection** sans être prêt à signer. Un vendeur sérieux évite de baisser le prix trop vite. Le responsable peut ensuite *demander de ne pas* discuter du tarif avant que l'acheteur soit décidé.

*In una situazione di acquisto, la **vendita** inizia quando si ascoltano i bisogni dei **clienti** e si propone una soluzione adatta. La **negoziazione** interviene solo quando l'acquirente vuole davvero comprare e comincia a **contrattare**. Durante una visita di un appartamento, si può fare **un'obiezione** senza essere pronti a firmare. Un venditore serio evita di abbassare il prezzo troppo in fretta. Il responsabile può poi chiedere di non discutere della tariffa prima che l'acquirente sia deciso.*

1. Quand la négociation commence-t-elle ?
  - a. Quand le vendeur refuse de parler du prix.
  - b. Quand le client veut acheter.
  - c. Quand le client fait une objection.
  - d. Quand le vendeur présente une solution adaptée.
2. Pourquoi une baisse rapide du prix peut-elle poser problème ?
  - a. Parce que l'appartement devient automatiquement trop cher.
  - b. Parce que le client ne peut plus faire d'objections.
  - c. Parce que la vente s'arrête immédiatement.
  - d. Parce que le vendeur paraît peu sérieux.

1-b 2-d



## 2. Grammatica: Il discorso indiretto : imperativo

Il discorso indiretto con l'imperativo trasforma un ordine o un suggerimento in un'affermazione riportata. Esempio: 'Ferme la porte' → Il a dit de fermer la porte.

1. Che il tempo della frase principale sia al presente o a un tempo del passato, il modo imperativo nel discorso diretto diventa: **de + infinito** nella forma indiretta.
2. Si usano spesso verbi come 'demander', 'dire', ordonner 'conseiller' per introdurre il discorso indiretto.
3. Nel discorso indiretto non ci sono i segni di punteggiatura dell'imperativo.

### Discours direct à l'impératif

Achetez ce que vous voulez ! (*Comprate quello che volete!*)

Accepte l'offre ! (*Accetta l'offerta!*)

Il ordonna : "Fermez la porte !" (*Ordinò: "Chiudete la porta!"*)

Résilions le contrat ! (*Rescindiamo il contratto!*)

### Discours indirect à l'indicatif

Il a dit d'acheter ce que nous voulions. (*Ha detto di comprare quello che volevamo.*)

Tu me demandes d'accepter l'offre. (*Mi chiedi di accettare l'offerta.*)

Il ordonna de fermer la porte. (*Ordinò di chiudere la porta.*)

Il conseille de résilier le contrat. (*Consiglia di rescindere il contratto.*)

L'imperativo negativo diventa "**ne pas + verbo all'infinito**". Esempio : 'Ne faites pas ça' → Il a dit de **ne pas** faire ça.

Bisogna trasformare i pronomi in base al senso della frase. Esempio : Il a dit : "Viens avec **moi** !" → Il m'a demandé de venir avec **lui**.

1. Le vendeur nous a dit \_\_\_\_\_ signer le contrat avant vendredi. (*Il venditore ci ha detto di firmare il contratto prima di venerdì.*)  
 a. que      b. de      c. à      d. pour
2. Elle m'a demandé \_\_\_\_\_ accepter la première offre de financement. (*Mi ha chiesto di non accettare la prima offerta di finanziamento.*)  
 a. ne pas de      b. à ne pas      c. de pas      d. de ne pas

1. de 2. de ne pas

### Riscrivi le frasi (QR: IA+)



1. Le responsable m'a dit : « Envoyez le dossier aujourd'hui ! »

\_\_\_\_\_

(*Il responsabile mi ha detto di inviare il dossier oggi.*)

2. Ma collègue me demande : « Accepte mon invitation ! »

\_\_\_\_\_

(*La mia collega mi chiede di accettare il suo invito.*)

3. Le médecin a dit à Paul : « Ne mangez pas trop sucré ! »

---

*(Il medico ha detto a Paul di non mangiare troppo zuccherato.)*

**1.** Le responsable m'a dit d'envoyer le dossier aujourd'hui. **2.** Ma collègue me demande d'accepter son invitation. **3.** Le médecin a dit à Paul de ne pas manger trop sucré.

### **Correggi l'errore**

1. Le chef a dit de pas baisser les tarifs.

---

Il capo ha detto di non abbassare le tariffe.

2. Le client a demandé que signer le contrat aujourd'hui.

---

Il cliente ha chiesto di firmare il contratto oggi.

**1.** Le chef a dit de ne pas baisser les tarifs. **2.** Le client a demandé de signer le contrat aujourd'hui.

### 3.Esercizi

#### 1. Abbina ogni parola alla sua definizione.

- a. une remise 1. Réduction de prix - il a demandé d'appliquer une remise sur la facture.
- b. le taux de change 2. Valeur utilisée pour convertir une devise en une autre.
- c. parvenir à un accord 3. Ils ont dit de négocier jusqu'à parvenir à un accord.

a-1 b-2 c-3



#### 2. Aggiornamento delle tariffe e delle condizioni di pagamento - fornitore B2B (QR: Audio)

**Compila gli spazi vuoti:** remise, tarifs, en plusieurs fois, taux de change, majoration, versement



Dans le cadre de la renégociation annuelle, notre fournisseur d'équipements informe ses clients professionnels d'une mise à jour des (1) \_\_\_\_\_. Les prix en euros peuvent varier selon le (2) \_\_\_\_\_ de la devise de facturation. Pour limiter le risque financier, une clause prévoit une (3) \_\_\_\_\_ si la hausse dépasse un certain seuil. Une (4) \_\_\_\_\_ reste possible en cas de commande groupée.

Le service achats est invité à faire une demande écrite avant de signer l'accord. Le vendeur a conseillé de vérifier le coût total, y compris la commission bancaire et le (5) \_\_\_\_\_ initial. En cas de désaccord sur une contre-offre, chaque partie peut résilier le contrat avec un préavis, mais le paiement (6) \_\_\_\_\_ n'est proposé qu'après validation du crédit.

*Nell'ambito della rinegoziazione annuale, il nostro fornitore di attrezzature informa i propri clienti professionali di un aggiornamento delle tariffe. I prezzi in euro possono variare in base al tasso di cambio della valuta di fatturazione. Per limitare il rischio finanziario, una clausola prevede una maggiorazione se l'aumento supera una certa soglia. Uno sconto resta possibile in caso di ordine raggruppato.*

*Il servizio acquisti è invitato a presentare una richiesta scritta prima di firmare l'accordo. Il venditore ha consigliato di verificare il costo totale, compresa la commissione bancaria e il versamento iniziale. In caso di disaccordo su una controfferta, ciascuna parte può rescindere il contratto con un preavviso, ma il pagamento a rate è proposto solo dopo la convalida del credito.*

*(1) tarifs, (2) taux de change, (3) majoration, (4) remise, (5) versement, (6) en plusieurs fois*

1. Quelles vérifications et démarches le service achats doit-il effectuer avant de signer l'accord, et quels éléments peuvent faire varier le montant final ?

---

### 3. Ascolta il frammento audio e scegli la risposta corretta. (QR: Audio)

1. La personne négocie avec un fournisseur et demande une réduction plus élevée que celle proposée.  Vero  Falso
2. Tout le projet est facturé dans une seule devise, donc le taux de change n'est pas un problème.  Vero  Falso
3. Le vendeur accepte les paiements échelonnés sans frais supplémentaires.  Vero  Falso

1-V 2-X 3-V



### 4. Scegli la soluzione corretta

1. Le vendeur nous a dit d' \_\_\_\_\_ en plusieurs fois pour réduire le coût. *(Il venditore ci ha detto di comprare a rate per ridurre il costo.)*  
a. achetés      b. achetez      c. achetions      d. acheter
2. Le partenaire technique nous a demandé de \_\_\_\_\_ en devise étrangère à cause du risque financier. *(Il partner tecnico ci ha chiesto di non comprare in valuta estera a causa del rischio finanziario.)*  
a. ne pas acheter      b. ne pas achetez      c. ne pas acheté  
d. n'acheter pas
3. Hier, nous \_\_\_\_\_ notre ancienne machine à un fournisseur pour financer l'apport institutionnel. *(Ieri abbiamo venduto la nostra vecchia macchina a un fornitore per finanziare l'apporto istituzionale.)*  
a. sommes / vendus      b. avons / vendre      c. avons / vendu  
d. avons / vendre

1. acheter 2. ne pas acheter 3. avons / vendu

### 5. Role play - dialoghi (QR: Audio)

#### Négociier un contrat fournisseur

**Camille:** *Bonjour Hugo, j'ai bien reçu votre offre, mais le coût total dépasse notre budget, notamment à cause de la commission et de la majoration des frais de livraison.*

*(Buongiorno Hugo, ho ricevuto la vostra offerta, ma il costo totale supera il nostro budget, soprattutto a causa della commissione e dell'aumento delle spese di consegna.)*

**Hugo:** *Bonjour Camille, je comprends. Nos tarifs ont subi une hausse ce trimestre ; je peux proposer une remise de 5 % si vous vous engagez pour 12 mois.*

*(Buongiorno Camille, capisco. Le nostre tariffe hanno subito un aumento questo trimestre; posso proporre uno sconto del 5% se vi impegnate per 12 mesi.)*



**Camille:** *Je vous fais une contre-offre : 8 % de remise et un paiement en plusieurs fois, parce que nous avons un risque financier en ce moment et le financement est plus serré.*

*(Vi faccio una controfferta: 8% di sconto e un pagamento a rate, perché in questo momento abbiamo un rischio finanziario e la liquidità è più limitata.)*

**Hugo:** *8 % est difficile, mais je peux accepter 7 % si vous prenez aussi l'option support avec notre partenaire technique.*

*(L'8% è difficile, ma posso accettare il 7% se prendete anche l'opzione di supporto con il nostro partner tecnico.)*

**Camille:** *D'accord pour 7 % et le support, mais j'insiste sur une clause de résiliation si le délai de livraison dépasse deux semaines ; si vous acceptez, nous pouvons parvenir à un accord aujourd'hui.*

*(D'accordo per il 7% e il supporto, ma insisto su una clausola di recesso se il tempo di consegna supera le due settimane; se accettate, possiamo raggiungere un accordo oggi.)*

1. Quels points Camille négocie-t-elle (prix, remise, paiement, clause de résiliation, etc.) et pourquoi ?
- 

## **6. Parlare: traduci e rispondi (QR: IA+)**

*Je lui ai demandé de... / Il m'a dit de... / Nous offrons une remise si vous payez en plusieurs fois. / Nous pouvons parvenir à un accord à condition que...*



1. Vous négociez un contrat avec un fournisseur : quels éléments du prix et quelles conditions de paiement discutez-vous en priorité, et pourquoi ?
- 
2. On vous propose un tarif en dollars alors que vous payez en euros : comment gérez-vous le taux de change et le risque financier ?
-

## 7. Scrittura: Email (QR: IA+)

**Objet :** Votre demande de devis - imprimante + cartouches

Bonjour Madame Lefèvre,

Merci pour votre **demande**. Suite à la hausse du **coût** des pièces, notre prix pour l'imprimante et 6 cartouches est de **1 180 €** (livraison incluse). Nous pouvons accorder une **remise** de 5% si vous confirmez avant vendredi, avec un **versement** de 40% à la commande et le reste **en plusieurs fois** (2 mensualités).

Pour un paiement en CHF, nous appliquons le **taux de change** du jour plus une **commission** de 1,5%.

Cordialement,

Sophie Martin

Service commercial, BureauPro



**Scrivi una risposta appropriata:** *Je vous remercie pour votre offre, mais je souhaiterais discuter du prix. / Vous m'avez demandé de confirmer avant vendredi: pouvez-vous prolonger ce délai jusqu'à lundi ? / Pouvez-vous préciser le taux de change appliqué et le calcul de la commission ?*

---

---

---

### Verbi importanti

#### Acheter (*comprare*)

Impératif

Achète !

Achetons !

Achetez !

#### Vendre (*vendere*)

Passé composé

ai vendu

as vendu

a vendu

tu

nous

vous