

## B1.5 Verstuur een projectvoorstel



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

<b>De samenvatting</b>	<i>(Il riepilogo)</i>	<b>Herkennen</b>	<i>(Identificare)</i>
<b>Het feit</b>	<i>(Il fatto)</i>	<b>Vergaderen</b>	<i>(Tenere una riunione)</i>
<b>De presentatie</b>	<i>(La presentazione)</i>	<b>Samenroepen</b>	<i>(Convocare)</i>
<b>De overeenkomst</b>	<i>(L'accordo)</i>	<b>Besluiten tot</b>	<i>(Decidere di)</i>
<b>Het budget</b>	<i>(Il budget)</i>	<b>Aandringen bij</b>	<i>(Insistere presso)</i>
<b>Het rapport</b>	<i>(Il rapporto)</i>	<b>Iets voorstellen</b>	<i>(Proporre qualcosa)</i>
<b>De vertegenwoordiger</b>	<i>(Il rappresentante)</i>	<b>Een offerte opstellen</b>	<i>(Redigere un'offerta)</i>
<b>Vertegenwoordigen</b>	<i>(Rappresentare)</i>	<b>De afspraak bevestigen</b>	<i>(Confermare l'appuntamento)</i>
<b>Bijstaan</b>	<i>(Assistere)</i>	<b>Het probleem oplossen</b>	<i>(Risolvere il problema)</i>
<b>Analyseren</b>	<i>(Analizzare)</i>	<b>Iets ondersteunen</b>	<i>(Supportare qualcosa)</i>
<b>Erkennen</b>	<i>(Riconoscere)</i>		

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



Een goed **verkoopsgesprek** 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.

Una buona **conversazione di vendita** inizia con due condizioni: il cliente ha un problema e c'è **fiducia**. Poi lavori in tre passaggi, proprio come dal medico. Per prima cosa vai a **indagare** facendo domande e chiarendo la situazione. Successivamente fai una diagnosi e solo dopo dai un consiglio o una proposta che aiuti davvero. Così, come fornitore, puoi **fornire valore aggiunto** e costruire una relazione solida. </p>
</div>
<div data-bbox="43 642 650 660" data-label="Text">
<p>1. Welke twee voorwaarden zijn nodig voordat een klant iets koopt?</p>
</div>
<div data-bbox="70 665 953 752" data-label="List-Group">
<ul style="list-style-type: none; padding-left: 0;>
<li style="display: inline-block; width: 45%; vertical-align: top; padding-right: 10px;>a. De klant vraagt om een offerte en jij maakt direct een voorstel.</li>
<li style="display: inline-block; width: 45%; vertical-align: top;>b. Je hebt een snelle levertijd en een groot team.</li>
<li style="display: inline-block; width: 45%; vertical-align: top; padding-right: 10px;>c. De klant wil korting en jij hebt veel ervaring.</li>
<li style="display: inline-block; width: 45%; vertical-align: top;>d. Er is een probleem bij de klant en er is vertrouwen in jouw oplossing.</li>
</ul>
</div>
<div data-bbox="43 755 441 773" data-label="Text">
<p>2. Wat gebeurt er in de fase van onderzoek?</p>
</div>
<div data-bbox="70 777 953 865" data-label="List-Group">
<ul style="list-style-type: none; padding-left: 0;>
<li style="display: inline-block; width: 45%; vertical-align: top; padding-right: 10px;>a. Je bespreekt alleen eerdere projecten van je bedrijf.</li>
<li style="display: inline-block; width: 45%; vertical-align: top;>b. Je schrijft het contract en plant de startdatum.</li>
<li style="display: inline-block; width: 45%; vertical-align: top; padding-right: 10px;>c. Je presenteert meteen je product en de prijs.</li>
<li style="display: inline-block; width: 45%; vertical-align: top;>d. Je stelt veel vragen om de uitdagingen van de klant te begrijpen.</li>
</ul>
</div>
<div data-bbox="40 867 100 883" data-label="Text">
<p>1-d 2-d</p>
</div>
<div data-bbox="40 955 561 976" data-label="Page-Footer">
<p><a href="https://app.colanguage.com/it/olandese/programma/b1/5">https://app.colanguage.com/it/olandese/programma/b1/5</a></p>
</div>
<div data-bbox="870 955 946 974" data-label="Page-Footer">
<p>één | 1</p>
</div>



## 2. Grammatica: L'uso di "wel"

La parola wel ha diversi significati, come ja, toch, best o erg.

1. Questo uso di wel non ha una traduzione diretta in inglese.
2. Nota che questa particella wel a volte ha un significato forte, soprattutto quando viene usata dopo una negazione.

Functie (Funzione)	Voorbeeld (Esempio)
Tegendeel van niet (Contrario di niet)	Ik heb het rapport <b>wel</b> gelezen. (Ho letto <i>wel</i> il rapporto.)
Geen probleem (Nessun problema)	Dat probleem lossen we <b>wel</b> op. (Quel problema lo risolviamo <i>wel</i> .)
Grote hoeveelheid (Grande quantità)	Er zijn <b>wel</b> tien offertes nodig. (Servono <i>wel</i> dieci preventivi.)
Behoorlijk / Best (Abbastanza / Piuttosto)	De presentatie was <b>wel</b> erg lang. (La presentazione era <i>wel</i> molto lunga.)
Toegeving (Concessione)	Het project is complex, maar <b>wel</b> haalbaar. (Il progetto è complesso, ma <i>wel</i> fattibile.)

1. Ik heb het rapport \_\_\_\_\_ gelezen, maar ik heb nog een vraag over het budget. (Ho letto il rapporto, però ho ancora una domanda sul budget.)  
 a. wél      b. niet      c. wel      d. goed
2. Maak je geen zorgen, dat probleem lossen we \_\_\_\_\_ op vóór de afspraak van vrijdag. (Non preoccuparti, risolveremo quel problema prima dell'appuntamento di venerdì.)  
 a. wél      b. toch      c. al      d. wel

1. wel 2. wel

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



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

\_\_\_\_\_

(Ho letto il rapporto.)

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

\_\_\_\_\_

(Non preoccuparti. Risolviamo questo problema.)

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

\_\_\_\_\_

(Ci vogliono ben dieci preventivi per questa gara d'appalto.)

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.

### Correggi l'errore

1. Er zijn tien wel punten voor de vergadering.

---

Ci sono anche dieci punti per la riunione.

2. We hebben de offerte niet wel verstuurd vandaag.

---

Non abbiamo inviato l'offerta, ma l'abbiamo invece inviata via e-mail.

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

### 3. Esercizi

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

- |                           |  |
|---------------------------|--|
| 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: proposta di progetto dopo il primo colloquio (QR: Audio)

**Compila gli spazi vuoti:** 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.

*Oggetto: Proposta di progetto e appuntamento*

*Grazie per il piacevole colloquio conoscitivo di ieri. Come discusso, ho analizzato la sua richiesta e ho riassunto i punti principali nell'allegato. Nella presentazione vede il nostro approccio, la pianificazione e chi supporterà il progetto. Su questa base invio anche un preventivo con due opzioni: un pacchetto base e una variante più completa.*

*Il budget proposto rientra nella fascia che ha indicato. Se è d'accordo, possiamo programmare un incontro la prossima settimana per esaminare l'accordo e prendere una decisione sulla data di inizio. Vuole confermare l'appuntamento? Se ci sono ancora domande, le risolveremo.*

*(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. Ascolta il frammento audio e scegli la risposta corretta. (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

Vero Falso



### 4. Scegli la soluzione corretta

1. Morgen \_\_\_\_\_ ik de samenvatting van het rapport wel zien, zodat ik de klant kan bijstaan. *(Domani vedrò senz'altro il riassunto del rapporto, così potrò assistere il cliente.)*  
a. zal      b. zie      c. zal ik      d. zult
2. Tijdens het salesgesprek \_\_\_\_\_ we het budget wel analyseren voordat we een offerte opstellen. *(Durante l'incontro di vendita analizzeremo senz'altro il budget prima di redigere un'offerta.)*  
a. zouden      b. zullen      c. zal      d. analyseren
3. In de presentatie \_\_\_\_\_ ik wel een oplossing voorstellen die binnen het budget past. *(Nella presentazione proporrò senz'altro una soluzione che rientri nel budget.)*  
a. zal      b. zullen      c. voorstel      d. zal voorstellen

1. zal 2. zullen 3. zal

### 5. Role play - dialoghi (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?*

*(Ciao Mark, sono Sanne di DeltaSoft. Ti chiamo un attimo riguardo alla nostra conversazione di ieri: oggi ti invio il preventivo e un breve riepilogo della proposta di progetto, va bene?)*

**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.*

*(Ciao Sanne, volentieri. Puoi includere nella proposta anche che dobbiamo andare live già nel Q3? E il budget è davvero stretto.)*

**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. (Lo capisco. Inserisco due opzioni nel preventivo: una entro budget con meno supporto e una con assistenza aggiuntiva. Così puoi scegliere tu.)*

**Mark (prospect, IT-manager):** *Goed plan. Kun je ook een korte presentatie meesturen voor mijn team? Dan kan ik het intern beter toelichten.*

*(Ottimo piano. Puoi anche inviare una breve presentazione per il mio team? Così posso spiegarlo meglio internamente.)*



Sanne

*Doen we. Zullen we de afspraak voor donderdag om 10.00 uur meteen***(accountmanager):** *bevestigen, zodat we daarna kunnen besluiten over de definitieve aanpak?**(Certo. Confermiamo subito l'appuntamento per giovedì alle 10:00, così dopo possiamo decidere l'approccio definitivo?)*

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

---

**6. Parlare: traduci e rispondi (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. Scrittura: Email (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

**Scrivi una risposta appropriata:** *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...*

---

---

---

**Verbi importanti**

	<b>Zien</b> ( <i>vedere</i> )	<b>Analyseren</b> ( <i>analizzare</i> )	<b>voorstellen</b> ( <i>presentare</i> )
	Onvoltooid toekomstige tijd (OTTK)	Onvoltooid toekomstige tijd (OTTK)	Onvoltooid toekomstige tijd (OTTK)
ik	zal zien	zal analyseren	zal voorstellen
jij/je	zult zien	zult analyseren	zult voorstellen
hij/zij/ze/het	zal zien	zal analyseren	zal voorstellen
wij/we	zullen zien	zullen analyseren	zullen voorstellen
jullie	zullen zien	zullen analyseren	zullen voorstellen
zij/ze	zullen zien	zullen analyseren	zullen voorstellen