



B1.43 Onderhandelingen en verkoop

- Prijsonderhandelingen
- Valutakoersen / tarieven
- Contractenwoordenlijst

De kans	<i>(La possibilità)</i>
Het nadeel	<i>(Lo svantaggio)</i>
De belofte	<i>(La promessa)</i>
De consument	<i>(Il consumatore)</i>
De korting	<i>(Lo sconto)</i>
De truc	<i>(Il trucco)</i>
De uitverkoop	<i>(La svendita)</i>
Adviseren	<i>(Consigliare)</i>
Aandringen op	<i>(Insistere su)</i>
Aantrekkelijk	<i>(Attrante)</i>
Afhangen van	<i>(Dipendere da)</i>
Azen op	<i>(Apparecchiare per / mirare a)</i>

Bieden	<i>(Offrire)</i>
Delen in	<i>(Dividere in)</i>
Meegaan in/met	<i>(Acconsentire a)</i>
Overgaan tot	<i>(Passare a)</i>
Overhalen om	<i>(Convincere a)</i>
Overtuigen van	<i>(Convincere di)</i>
Onderdoen voor	<i>(Essere inferiore a)</i>
Profiteren van	<i>(Approfittare di)</i>
Uitbreiden	<i>(Ampliare)</i>
Voordelig	<i>(Conveniente)</i>
Zich richten op	<i>(Rivolgersi a)</i>

1. Esercizi

1. Abbina ogni parola alla sua definizione.

- | | |
|--------------------------|--|
| a. de offerte | 1. samen een oplossing vinden waarbij beide partijen toegeven |
| b. de korting | 2. een schriftelijk voorstel met prijs en leveringsvoorwaarden |
| 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. de periode waarin je een factuur moet betalen zonder boete |

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



2. Aggiornamento acquisti: nuove condizioni per le licenze software aziendali (Audio disponibile nell'app)

Compila gli spazi vuoti: offerte, betalingstermijn, betalingsbewijs, clausule, korting, rente, wisselkoers, Opzeggen, tarieven

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.

Dal 1° aprile il fornitore CloudWerk aggiorna le tariffe per le licenze software aziendali. Per i clienti esistenti il prezzo attuale resta valido fino alla scadenza del contratto. In caso di rinnovo può essere concordato uno sconto, a seconda del numero di utenti e del livello di supporto scelto. Il preventivo indica inoltre il termine di pagamento di 30 giorni e le condizioni di consegna (attivazione entro due giorni lavorativi dal ricevimento della ricevuta di pagamento).

Nei nuovi contratti è prevista una clausola sulle variazioni di prezzo in caso di forti oscillazioni del tasso di cambio, poiché CloudWerk acquista in dollari. La fattura va pagata in euro; il tasso utilizzato è quello della Banca Centrale Europea alla data della fattura. In caso di ritardo nel pagamento possono essere addebitati interessi e il fornitore può sospendere temporaneamente l'accesso. La disdetta è possibile solo per iscritto, e deve essere comunicata non oltre un mese prima della fine del periodo contrattuale. In caso di dubbio, richiedere una conferma scritta degli accordi sui prezzi.

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. Ascolta il frammento audio e indica se le seguenti affermazioni sono vere o false.

- | | Vero | Falso |
|---|--------------------------|--------------------------|
| 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. Leggi il dialogo e rispondi alle domande

Sanne: *Hoi Mark, met Sanne van Van Dijk Consultancy. Ik bel over jullie offerte voor de laptops en dockingstations.*
(Ciao Mark, sono Sanne di Van Dijk Consultancy. Ti chiamo riguardo alla vostra offerta per i portatili e le docking station.)

Mark: *Hoi Sanne, ik heb de offerte bij de hand. Gaat het om de prijs of om de leveringsvoorwaarden?*

(Ciao Sanne, ho l'offerta qui davanti. Si tratta del prezzo o delle condizioni di consegna?)

Sanne: *Eigenlijk allebei. De prijs ligt hoger dan we verwacht hadden en de betalingstermijn is 14 dagen, terwijl wij doorgaans 30 dagen hanteren.*
(In realtà entrambe le cose. Il prezzo è più alto di quanto ci aspettavamo e il termine di pagamento è di 14 giorni, mentre noi di solito applichiamo 30 giorni.)

Mark: *Dat begrijp ik. Over de prijsafspraken: ik kan 5% korting aanbieden als het contract deze week getekend wordt.*
(Capisco. Per quanto riguarda il prezzo: posso offrire uno sconto del 5% se il contratto viene firmato questa settimana.)

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.*
(È un inizio, ma vorrei fare una controproposta: uno sconto dell'8% e un termine di pagamento di 30 giorni. Così possiamo rispettare gli accordi e iniziare rapidamente.)

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.*
(L'8% per noi è difficile. Quello che posso fare è: sconto del 6%, termine di pagamento di 30 giorni e estendiamo la garanzia a tre anni invece di due.)

Sanne: *Dat klinkt als een goed compromis. Kun je dat opnemen in het contract, inclusief een clause over levertijd en servicevoorwaarden?*
(Mi sembra un buon compromesso. Puoi inserirlo nel contratto, inclusa una clausola sui tempi di consegna e sulle condizioni di assistenza?)



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.*
(Certamente. Oggi ti mando una conferma scritta con l'offerta aggiornata, i termini e le condizioni, e una ricevuta non appena la prima fattura sarà saldata.)

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



Scrivi una risposta appropriata: *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?*
