



## B1.43 Onderhandelingen en verkoop

- Prijsonderhandelingen
- Valutakoersen / tarieven
- Contractenwoordenlijst

<b>De kans</b>	<i>(La possibilità)</i>	<b>Bieden</b>	<i>(Offrire)</i>
<b>Het nadeel</b>	<i>(Lo svantaggio)</i>	<b>Delen in</b>	<i>(Partecipare a)</i>
<b>De belofte</b>	<i>(La promessa)</i>	<b>Meegaan in/met</b>	<i>(Seguire (entrare in))</i>
<b>De consument</b>	<i>(Il consumatore)</i>	<b>Onderdoen voor</b>	<i>(Essere inferiore a)</i>
<b>De korting</b>	<i>(Lo sconto)</i>	<b>Overgaan tot</b>	<i>(Passare a)</i>
<b>De truc</b>	<i>(Il trucco)</i>	<b>Overhalen om</b>	<i>(Convincere a)</i>
<b>De uitverkoop</b>	<i>(I saldi)</i>	<b>Overtuigen van</b>	<i>(Convincere di)</i>
<b>Adviseren</b>	<i>(Consigliare)</i>	<b>Profiteren van</b>	<i>(Approfittare di)</i>
<b>Aandringen op</b>	<i>(Insistere su)</i>	<b>Uitbreiden</b>	<i>(Ampliare)</i>
<b>Aantrekkelijk</b>	<i>(Attraiante)</i>	<b>Voordelig</b>	<i>(Conveniente)</i>
<b>Afhangen van</b>	<i>(Dipendere da)</i>	<b>Zich richten op</b>	<i>(Rivolgersi a)</i>
<b>Azen op</b>	<i>(Aspirare a)</i>		

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



Veel professionals geven in een **onderhandelingsgesprek** te snel toe en zijn achteraf niet **tevreden** over de **uitkomst**. Een onderhandelcoach legt uit dat onderhandelen geen talent is maar een vaardigheid die je kunt leren. Met goede **voorbereiding** bereik je meer bij de ander zonder de relatie te beschadigen. Dit helpt in gesprekken met een klant, leverancier, baas of collega en leidt vaak tot betere zakelijke resultaten.

*Molti professionisti in un colloquio di negoziazione cedono troppo in fretta e poi non sono soddisfatti del risultato. Una coach di negoziazione spiega che negoziare non è un talento ma un'abilità che puoi imparare. Con una buona preparazione ottieni di più dall'altra parte senza danneggiare la relazione. Questo aiuta nelle conversazioni con un cliente, un fornitore, un capo o un collega e spesso porta a risultati commerciali migliori.*

1. Wat is het belangrijkste punt over onderhandelen?
  - a. Het is een vaardigheid die je kunt leren.
  - b. Het lukt alleen als je veel ervaring hebt in verkoop.
  - c. Je moet altijd hard zijn en de relatie negeren.
  - d. Het is een talent dat je hebt of niet hebt.
2. Welke verandering belooft de coach tijdens onderhandelingsgesprekken?
  - a. Je draait je focus 180 graden en krijgt verrassende uitkomsten.
  - b. Je gaat minder praten en sneller afsluiten.
  - c. Je gebruikt vooral juridische termen uit contracten.
  - d. Je accepteert meteen het eerste aanbod van de klant.

1-a 2-a



## 2. Grammatica: Connessa e ridotta pronuncia: 'r / ie / 'm / 't

Nella lingua parlata con forme legate e ridotte, le parole vengono unite o accorciate, come 'r, ie, 'm, 't.

1. Le forme legate come 'r, ie, 'm, 't sono tipiche del linguaggio parlato informale.

Verbonden vorm (forma legata)	Volledige vorm (forma completa)	Voorbeeld (esempio)
'r	er/haar (ci/le)	Ik kom 'r net vandaan. (Ci vengo proprio da lì.)
'm	hem (lo)	Ik heb 'm niet gezien. (Non l'ho visto.)
't	het (lo)	We hebben 't al besproken. (L'abbiamo già discusso.)
ie	die (quello/quella)	Daar is ie dan, de kans die we nodig hadden. (Eccola lì, l'opportunità di cui avevamo bisogno.)

- Ik heb \_\_\_\_\_ net gebeld, maar hij wil niet meegaan in onze prijs. (L'ho appena chiamato, ma non vuole adeguarsi al nostro prezzo.)  
a. 'm    b. hem    c. ie    d. 't
- We hebben \_\_\_\_\_ al besproken: die korting hangt af van het aantal stuks. (Ne abbiamo già parlato: quello sconto dipende dal numero di pezzi.)  
a. 'r    b. het    c. 't    d. 'm

1. 'm 2. 't

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



- Ik heb hem gisteren nog gebeld, maar hij nam niet op.

\_\_\_\_\_

(L'ho chiamat' ieri, ma non ha risposto.)

- We hebben het al in de vergadering besproken.

\_\_\_\_\_

(Ne abbiám già parlat', in riunione.)

- Ik kom er net vandaan, want ik had daar een afspraak.

\_\_\_\_\_

(Vengo appena da lì, perché avevo lì un appuntamento.)

1. Ik heb 'm gisteren nog gebeld, maar hij nam niet op. 2. We hebben 't al in de vergadering besproken. 3. Ik kom 'r net vandaan, want ik had daar een afspraak.

### Correggi l'errore

- We hebben t tarief al afgesproken.

\_\_\_\_\_

Abbiamo già concordato la tariffa.

- Kun je hem vandaag tekenen, dat contract?

---

Puoi firmarlo oggi, quel contratto?

**1.** *We hebben 't tarief al afgesproken.* **2.** *Kun je 'm vandaag tekenen, dat contract?*

### 3.Esercizi

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

- a. de korting      1. Herhaaldelijk vragen of blijven benadrukken dat iets moet gebeuren.  
b. aandringen op    2. Er voordeel uithalen - bijvoorbeeld van een tijdelijke aanbieding.  
c. profiteren van    3. Een bedrag dat je minder betaalt - een lagere prijs aan de kassa.

a-3 b-1 c-2



#### 2. Nuove tariffe per i pagamenti internazionali (QR: Audio)

**Compila gli spazi vuoti:** aandringen op, wisselkoers, korting, adviseert, profiteren van, contract, consumenten



Vanaf 1 juli past uw bank de tarieven voor internationale overboekingen aan. Bij betalingen in vreemde valuta hangt de uiteindelijke prijs af van de (1) \_\_\_\_\_ op het moment van verwerking en van de gekozen route. Voor (2) \_\_\_\_\_ kan een ogenschijnlijk voordelig tarief toch duurder uitvallen door extra kosten van tussenbanken.

Wie regelmatig betaalt aan leveranciers in het buitenland kan (3) \_\_\_\_\_ een valutapakket met vaste opslag op de koers. De bank (4) \_\_\_\_\_ om vooraf een limietkoers af te spreken en de voorwaarden in het (5) \_\_\_\_\_ te controleren, zodat u niet achteraf moet (6) \_\_\_\_\_ correcties. Let ook op tijdelijke acties: een (7) \_\_\_\_\_ geldt soms alleen bij een minimale omzet en stopt automatisch na drie maanden.

*A partire dal 1° luglio, la vostra banca adeguerà le tariffe per i bonifici internazionali. Per i pagamenti in valuta estera, il prezzo finale dipende dal tasso di cambio al momento dell'elaborazione e dal percorso scelto (SHA o OUR). Per i consumatori, una tariffa apparentemente conveniente può comunque risultare più costosa a causa di costi aggiuntivi delle banche intermediarie.*

*Chi effettua regolarmente pagamenti a fornitori all'estero può beneficiare di un pacchetto valuta con un ricarico fisso sul cambio. La banca consiglia di concordare in anticipo un tasso di cambio limite e di verificare le condizioni nel contratto, così da non dover poi insistere per correzioni. Prestate attenzione anche alle promozioni temporanee: uno sconto vale talvolta solo con un fatturato minimo e termina automaticamente dopo tre mesi.*

*(1) wisselkoers, (2) consumenten, (3) profiteren van, (4) adviseert, (5) contract, (6) aandringen op, (7) korting*

1. Welke twee dingen bepalen volgens de tekst de uiteindelijke prijs van een betaling in vreemde valuta, en wat kunt u doen om verrassingen achteraf te voorkomen?

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

1. De spreker vindt het riskant dat de prijs in een andere valuta staat, omdat de wisselkoers kan veranderen.
2. De spreker is van plan om zonder voorwaarden akkoord te gaan met een contract voor twee jaar.
3. Als het bedrijf meer gaat afnemen, wil de spreker daarvoor een betere deal, zoals extra korting.

Vero Falso

<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>



1-V 2-X 3-V

### 4. Scegli la soluzione corretta

1. In de uitverkoop \_\_\_\_\_ ik u aan eerst de tarieven te vergelijken voordat u biedt. *(Durante i saldi le consiglio di confrontare prima le tariffe, prima di fare un'offerta.)*  
a. raad ik u aan      b. raad u      c. raad ik      d. raad
2. De consument \_\_\_\_\_ van de korting als ie vandaag het contract tekent. *(Il consumatore beneficia dello sconto se oggi firma il contratto.)*  
a. profiteerde      b. profiteert      c. profiteren      d. profiteer
3. Wij \_\_\_\_\_ u om het aanbod schriftelijk vast te leggen, zodat er later geen nadeel ontstaat. *(Le consigliamo di mettere per iscritto l'offerta, così che in seguito non sorga alcuno svantaggio.)*  
a. adviseer      b. adviseerde      c. adviseert      d. adviseren

1. raad ik u aan 2. profiteert 3. adviseren

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

#### Korting bespreken bij softwarecontract

**Sanne**  
**(inkoopmanager):** Mark, we willen graag verlengen, maar de prijs is dit jaar niet aantrekkelijk; als jullie echt met ons budget meegaan, is de kans groot dat we ook extra licenties afnemen.

*(Mark, vorremmo rinnovare, ma il prezzo quest'anno non è conveniente; se davvero vi allineate al nostro budget, è molto probabile che acquireremo anche licenze aggiuntive.)*

**Mark**  
**(accountmanager):** Ik snap het, maar onze tarieven hangen af van de wisselkoers en de supportkosten. Wat ik kan adviseren: als jullie het contract voor twee jaar vastleggen, kan ik 12% korting bieden.

*(Capisco, ma le nostre tariffe dipendono dal tasso di cambio e dai costi di supporto. Quello che posso proporre: se fissate il contratto per due anni, posso offrire il 12% di sconto.)*



**Sanne**  
**(inkoopmanager):** *Twaalf procent is een begin, maar het nadeel is dat we dan vastzitten terwijl we snel groeien. Ik dring aan op 15% en een duidelijke belofte over de responstijd in de SLA.*

*(Il dodici per cento è un inizio, ma lo svantaggio è che poi restiamo vincolati mentre cresciamo rapidamente. Insisto per il 15% e una promessa chiara sul tempo di risposta nella SLA.)*

**Mark**  
**(accountmanager):** *Vijftien procent kan ik niet zomaar doen, maar ik ga over tot 14% als jullie de trainingen erbij nemen. Dan profiteert jullie team direct en delen jullie in onze premium support.*

*(Il quindici per cento non posso farlo così facilmente, ma posso arrivare al 14% se includete anche le formazioni. Così il vostro team ne beneficia subito e avete accesso al nostro supporto premium.)*

**Sanne**  
**(inkoopmanager):** *Oké, als je dat ook expliciet in het contract zet en de maandelijkse opzegtermijn blijft, dan kan ik mijn directie overtuigen om akkoord te gaan.*

*(Ok, se lo inserisci anche esplicitamente nel contratto e resta il termine di disdetta mensile, allora posso convincere la mia direzione ad accettare.)*

1. Welke korting of belofte wordt in het gesprek genoemd, en onder welke voorwaarde?
- 

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

*Dat hangt af van de prijs en de voorwaarden. / Kunt u mij adviseren welke optie het meest voordelig is? / Als ik vandaag koop, is er dan korting mogelijk?*



1. Je wilt een nieuwe laptop kopen maar de prijs is boven je budget. Hoe vraag je om korting en welke argumenten noem je kort?
- 
2. Je bestelt een product uit het buitenland en het kan zijn dat er invoerrechten of extra kosten door wisselkoers zijn. Welke vragen stel je aan de verkoper voordat je akkoord gaat?
-

## 7. Scrittura: E-mail (QR: IA+)

**Onderwerp:** Voorstel verlenging contract + zomeractie

Beste mevrouw Van Dijk,

Zoals beloofd stuur ik u ons voorstel voor de verlenging van uw mobiele contract (12 maanden). Voor 8 simkaarten is het **€ 19,50** per gebruiker per maand. Als u deze week akkoord gaat, krijgt u **10% korting** (zomeractie). Nadeel: de korting geldt niet voor extra databundels.

- Roaming buiten de EU: tarief hangt af van de wisselkoers (USD) en wordt maandelijks aangepast.
- We kunnen ook uitbreiden naar 10 simkaarten; dan is het **€ 18,75** p.p.

Kunt u laten weten of u hiermee wilt meegaan?

Met vriendelijke groet,

Sanne Verhoeven | Accountmanager TelNet



**Scrivi una risposta appropriata:** *Dank voor uw voorstel, maar ik wil graag eerst weten of... / Als we overgaan tot een contract van 12 maanden, kunt u dan aangeven of... / Kunt u het tarief voor roaming buiten de EU toelichten (graag met voorbeeld)?*

### Verbi importanti

ik  
jij/je  
hij/zij/ze/het  
wij/we  
jullie  
zij/ze

### Adviseren (*consigliare*)

Onvoltooid tegenwoordige tijd (OTT)  
adviseer  
adviseert  
adviseert  
adviseren  
adviseren  
adviseren

### Profiteren van (*appropfitare di*)

Onvoltooid tegenwoordige tijd (OTT)  
profiteer van  
profiteert van  
profiteert van  
profiteren van  
profiteren van  
profiteren van