

B1.43 Verhandlungen und Verkauf

Negoziazioni e vendite

<https://app.colanguage.com/it/tedesco/programma/b1/43>



Das Angebot	(L'offerta)	Einen Kompromiss finden	(Trovare un compromesso)
Die Nachfrage	(La domanda)	Einen Vertrag abschließen	(Concludere un contratto)
Der Preisnachlass	(Lo sconto)	Vertragsbedingungen prüfen	(Controllare le condizioni contrattuali)
Der Rabatt	(Il rimborso/lo sconto)	Die Vertragsklausel	(La clausola contrattuale)
Der Festpreis	(Prezzo fisso)	Die Haftung	(La responsabilità)
Der Richtpreis	(Prezzo indicativo)	Kündbar/kündbar machen	(Rescindibile/rendere rescindibile)
Die Marge	(Il margine)	Lieferfrist einhalten	(Rispettare i tempi di consegna)
Die Provision	(La provvigione)	Lieferung verzögern	(Ritardare la consegna)
Die Währung	(La valuta)	Der Zahlungsplan	(Il piano di pagamento)
Der Wechselkurs	(Il tasso di cambio)	Die Zahlungsfrist	(Il termine di pagamento)
Der Zollsatz	(La tariffa doganale)	Garantieren	(Garantire)
Die Einfuhrgebühr	(La tassa d'importazione)	Die Nachverhandlung	(La rinegoziazione)
Den Preis verhandeln	(Negoziare il prezzo)		

1. Esercizi

1. E-mail di una start-up a un nuovo cliente commerciale (Audio disponibile nell'app)



Parole da usare: Rabatt, Vertrag, Preis, Kostenvoranschlag, Endpreis, kündigt, Laufzeit, gebühr, Klauseln, Mehrwertsteuer

Sehr geehrter Herr Wagner,

vielen Dank für Ihr Interesse an unserer Software. Gern sende ich Ihnen hiermit unseren _____ . Der _____ für die Jahreslizenz beträgt 4.000 Euro netto. Hinzu kommen 19 % _____ sowie eine Service _____ von 150 Euro pro Jahr. Wenn Sie sich bis Ende des Monats entscheiden, können wir Ihnen einen _____ von 10 % auf den _____ anbieten.

Der _____ hat eine _____ von zwölf Monaten und verlängert sich automatisch, wenn keine Seite rechtzeitig _____. Alle wichtigen _____ zu Datenschutz und Support finden Sie im Anhang. Wenn Sie zustimmen, senden Sie uns den Vertrag bitte unterschrieben zurück. Sollten Sie Fragen haben oder einzelne Punkte ablehnen und neu verhandeln wollen, rufen Sie mich gern an.

Mit freundlichen Grüßen

Lisa Krüger

Vertrieb, SoftPlan GmbH

Gentile Signor Wagner,

la ringraziamo per il suo interesse per il nostro software. Con piacere le invio il nostro preventivo. Il prezzo per la licenza annuale è di 4.000 euro netti. A ciò si aggiungono il 19% di IVA e una commissione di servizio di 150 euro all'anno. Se decide entro la fine del mese, possiamo offrirle uno sconto del 10% sul prezzo finale.

Il contratto ha una durata di dodici mesi e si rinnova automaticamente se nessuna delle parti disdice per tempo. Tutte le clausole importanti relative alla protezione dei dati e al supporto sono allegate. Se è d'accordo, ci restituisca il contratto firmato. Se avesse domande o volesse respingere singoli punti e rinegoziarli, mi chiami pure.

Cordiali saluti

Lisa Krüger

Vendite, SoftPlan GmbH

1. Welche Kosten sind in dem Angebot enthalten und welche kommen zusätzlich dazu?

2. Unter welchen Bedingungen verlängert sich der Vertrag, und wie kann man das verhindern?

2. Completa i dialoghi

a. Handytarif im Shop verhandeln

Kundin:	<i>Guten Tag, ich interessiere mich für Ihren Smartphone Tarif, aber der Preis von 49 Euro im Monat ist mir ehrlich gesagt zu hoch.</i>	<i>(Buongiorno, sono interessata al vostro piano per smartphone, ma il prezzo di 49 euro al mese è onestamente troppo alto per me.)</i>
Verkaufsberater:	1. _____ _____	<i>(Buongiorno, capisce, nel prezzo finale sono già incluse l'IVA e tutte le spese, e riceverà anche un dispositivo nuovo.)</i>
Kundin:	<i>Gibt es denn irgendeinen Rabatt, wenn ich den Vertrag online schon vorbereitet habe und die Laufzeit 24 Monate akzeptiere?</i>	<i>(C'è qualche sconto se preparo il contratto online e accetto una durata di 24 mesi?)</i>
Verkaufsberater:	2. _____ _____	<i>(Potremmo applicare uno sconto una tantum di 80 euro sul dispositivo; lo inserirei come clausola nel contratto. Il tasso di cambio qui non ha rilevanza, visto che tutto è in euro.)</i>
Kundin:	<i>Können Sie mir bitte einen Kostenvoranschlag mit allen Posten machen, damit ich genau sehe, welche Gebühr wofür ist?</i>	<i>(Mi può fare per favore un preventivo con tutte le voci, così vedo esattamente a cosa corrisponde ogni costo?)</i>
Verkaufsberater:	3. _____ _____	<i>(Volentieri: rinegozierò anche il canone mensile, forse posso ridurlo a 44 euro se acconsente oggi.)</i>
Kundin:	<i>Wenn der Endpreis bei maximal 44 Euro liegt und ich den Vertrag nach 24 Monaten ohne extra Gebühr kündigen kann, dann stimme ich zu.</i>	<i>(Se il prezzo finale è massimo 44 euro e posso rescindere il contratto dopo 24 mesi senza costi aggiuntivi, allora accetto.)</i>
Verkaufsberater:	4. _____ _____	<i>(D'accordo, lo inseriremo nel contratto, così entrambe le parti avranno condizioni chiare e un prezzo equo negoziato.)</i>

b. Tagungshotel für Firmentreffen buchen

Projektleiter:	<i>Guten Tag Frau König, ich plane eine zweitägige Tagung mit 40 Personen im April und möchte den Preis und den Vertrag mit Ihnen besprechen.</i>	<i>(Buongiorno signora König, sto pianificando una conferenza di due giorni per 40 persone in aprile e vorrei discutere con lei il prezzo e il contratto.)</i>
Verkaufsleiterin Hotel:	5. _____ _____	<i>(Volentieri: il prezzo standard è di 145 euro a persona al giorno, IVA e servizi per la conferenza inclusi, più una piccola commissione di servizio.)</i>

Projektleiter:	<i>Das ist für unser Budget recht hoch, können wir einen besseren Preis verhandeln, wenn wir beide Tage und alle Zimmer bei Ihnen buchen?</i>	<i>(È piuttosto alto per il nostro budget. Possiamo ottenere un prezzo migliore se prenotiamo entrambi i giorni e tutte le camere da voi?)</i>
Verkaufsleiterin Hotel:	<i>6. _____</i>	<i>(Se prende il pacchetto completo, posso offrire uno sconto del 10%. Lo inserirei come clausola fissa nel contratto, valido fino alla fine di febbraio.)</i>
Projektleiter:	<i>Ich brauche aber eine Option, die Veranstaltung bis vier Wochen vorher ohne Kosten zu kündigen, sonst kann ich intern nicht zustimmen.</i>	<i>(Ho però bisogno di un'opzione che ci permetta di cancellare l'evento fino a quattro settimane prima senza costi, altrimenti non ottengo l'approvazione interna.)</i>
Verkaufsleiterin Hotel:	<i>7. _____</i>	<i>(D'accordo: elimineremo la penale di cancellazione fino a quattro settimane prima della data; dopo tale termine si applicherà una tariffa ridotta. È un compromesso equo per entrambe le parti.)</i>
Projektleiter:	<i>Gut, dann schicken Sie mir bitte den Kostenvoranschlag mit dem neuen Endpreis, damit ich die Buchung heute noch mit meiner Geschäftsführung aushandeln kann.</i>	<i>(Bene, allora mi invii il preventivo con il nuovo prezzo finale, così posso concordare la prenotazione oggi stesso con la mia direzione.)</i>

1. Guten Tag, verstehen Sie, im Endpreis sind schon die Mehrwertsteuer und alle Gebühren enthalten, und Sie bekommen ein neues Gerät dazu. **2.** Wir könnten einen einmaligen Rabatt von 80 Euro auf das Gerät geben, dann schreibe ich das als Klausel in den Vertrag, der Wechselkurs spielt hier ja keine Rolle, weil alles in Euro läuft. **3.** Gerne, dann verhandeln wir noch einmal den monatlichen Preis, vielleicht kann ich ihn auf 44 Euro senken, wenn Sie heute zustimmen. **4.** Einverstanden, das halten wir im Vertrag fest, dann haben beide Vertragsparteien klare Bedingungen und einen fairen Preis ausgehandelt. **5.** Gerne, der reguläre Preis liegt bei 145 Euro pro Person und Tag, inklusive Mehrwertsteuer und Tagungstechnik, zuzüglich einer kleinen Servicegebühr. **6.** Wenn Sie das Komplett Paket nehmen, kann ich einen Rabatt von 10 Prozent anbieten, dann würde ich das als feste Klausel im Vertrag mit einer Laufzeit bis Ende Februar aufnehmen. **7.** Einverstanden, wir streichen dann die Stornogebühr bis vier Wochen vor dem Termin, danach gilt eine reduzierte Gebühr, das ist ein fairer Kompromiss für beide Vertragsparteien.

3. Scriva una breve e-mail (circa 8-10 frasi) a un fornitore in cui richiede un preventivo e desidera rinegoziare due condizioni del contratto (prezzo, durata o recesso).

Könnten Sie mir bitte ein schriftliches Angebot zusenden? / Ich habe noch eine Frage zu den Kosten und zur Laufzeit des Vertrags. / Mit dem vorgeschlagenen Preis bin ich nicht ganz einverstanden. / Ich schlage vor, dass wir folgende Punkte noch einmal verhandeln: ...
