



B1.43 Négociations et ventes

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

Le financement	<i>(De financiering)</i>	L'apport institutionnel	<i>(De institutionele bijdrage)</i>
Le crédit	<i>(De krediet)</i>	L'accord	<i>(De overeenkomst)</i>
Le risque financier	<i>(Het financiële risico)</i>	L'offre de collaboration	<i>(Het samenwerkingsvoorstel)</i>
Le cobt	<i>(De kost)</i>	La demande	<i>(De vraag)</i>
Le versement	<i>(De betaling)</i>	La contre-offre	<i>(Het tegenvoorstel)</i>
La commission	<i>(De commissie)</i>	L'engagement	<i>(De verbintenis)</i>
La remise	<i>(De korting)</i>	L'acheteur	<i>(De koper)</i>
La majoration	<i>(De toeslag)</i>	Le vendeur	<i>(De verkoper)</i>
La baisse	<i>(De daling)</i>	Le fournisseur	<i>(De leverancier)</i>
La hausse	<i>(De stijging)</i>	Résilier	<i>(Beëindigen)</i>
Le taux de change	<i>(De wisselkoers)</i>	Parvenir à un accord	<i>(Tot een overeenkomst komen)</i>
La devise	<i>(De valuta)</i>	En plusieurs fois	<i>(In meerdere termijnen)</i>
Le partenaire technique	<i>(De technische partner)</i>		

1. Scan de QR-code om de video te bekijken, of lees de tekst. (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 een aankoop situatie begint de **verkoop** wanneer men luistert naar de behoeften van de **klanten** en een passende oplossing voorstelt. De **onderhandeling** komt pas aan bod wanneer de koper echt wil kopen en begint te **afdingen**. Tijdens een bezichtiging van een appartement kan men **een bezwaar** maken zonder klaar te zijn om te tekenen. Een serieuze verkoper vermijdt het om de prijs te snel te verlagen. De verantwoordelijke kan vervolgens vragen om niet over het tarief te discussiëren voordat de koper beslist is.*

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

1-c-2-d



2. Grammatica: De indirecte rede: gebiedende wijs

De indirecte rede met de gebiedende wijs zet een bevel of een suggestie om in een gerapporteerde mededeling. Voorbeeld: 'Ferme la porte' Il a dit de fermer la porte.

1. Of de hoofdzin nu in de tegenwoordige tijd staat of in een verleden tijd, de gebiedende wijs in de directe rede wordt in de indirecte vorm: **de + infinitief**.
2. On utilise souvent les verbes comme 'demander', 'dire', ordonner 'conseiller' pour introduire le discours indirect.
3. In de indirecte rede gebruik je geen leestekens die typisch zijn voor de gebiedende wijs.

Discours direct à l'impératif

Achetez ce que vous voulez ! (*Koop wat u wilt!*)

Accepte l'offre ! (*Accepteer het aanbod!*)

Il ordonna : "Fermez la porte !" (*Hij beval: "Doe de deur dicht!"*)

Résilions le contrat ! (*Laten we het contract opzeggen!*)

Discours indirect à l'indicatif

Il a dit d'acheter ce que nous voulions. (*Hij zei dat we moesten kopen wat we wilden.*)

Tu me demandes d'accepter l'offre. (*Jij vraagt me om het aanbod te accepteren.*)

Il ordonna de fermer la porte. (*Hij beval de deur te sluiten.*)

Il conseille de résilier le contrat. (*Hij raadt aan het contract op te zeggen.*)

De ontkennde gebiedende wijs wordt: "**ne pas + verbe à l'infinitif**". Exemple : 'Ne faites pas ça' -> Il a dit de **ne pas** faire ça.

Je moet de voornaamwoorden aanpassen volgens de betekenis van de zin. Exemple : 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. (*De verkoper heeft ons gezegd het contract vóór vrijdag te ondertekenen.*)
a. que b. de c. à d. pour
2. Elle m'a demandé _____ accepter la première offre de financement. (*Zij heeft mij gevraagd het eerste financieringsaanbod niet te accepteren.*)
a. ne pas de b. à ne pas c. de pas d. de ne pas

1. de 2. de ne pas

Herschrijf de zinnen (QR: AI+)



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

(*De verantwoordelijke zei tegen mij het dossier vandaag op te sturen.*)

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

(*Mijn collega vraagt mij zijn uitnodiging te accepteren.*)

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

(De dokter zei tegen Paul niet te zoet te eten.)

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.

Corrigeer de fout

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

De chef heeft gezegd de tarieven niet te verlagen.

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

De klant heeft gevraagd het contract vandaag te ondertekenen.

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

3.Oefeningen

1. Koppel elk woord aan de juiste definitie.

- 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 négociier jusqu'à parvenir à un accord.

a-1 b-2 c-3



2. Update van tarieven en betalingsvoorwaarden - B2B-leverancier (QR:

Audio)



Vul de lege plekken in: 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.


In het kader van de jaarlijkse heronderhandeling informeert onze leverancier van apparatuur zijn professionele klanten over een update van de tarieven. De prijzen in euro kunnen variëren afhankelijk van de wisselkoers van de factureringsvaluta. Om het financiële risico te beperken, voorziet een clause in een toeslag als de stijging een bepaalde drempel overschrijdt. Een korting blijft mogelijk in het geval van een groepsbestelling.

De aankoopdienst wordt uitgenodigd om een schriftelijke aanvraag te doen voordat de overeenkomst wordt ondertekend. De verkoper heeft geadviseerd de totale kostprijs te controleren, inclusief de bankcommissie en de eerste aanbetaling. In geval van onenigheid over een tegenvoorstel kan elke partij het contract opzeggen met inachtneming van een opzegtermijn, maar betaling in termijnen wordt pas aangeboden na goedkeuring van het krediet.

(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. Luister naar het audiofragment en kies het juiste antwoord. (QR: Audio)

- | | Waar | Onwaar | |
|---|--------------------------|--------------------------|--|
| 1. La personne négocie avec un fournisseur et demande une réduction plus élevée que celle proposée. | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |  |
| 2. Tout le projet est facturé dans une seule devise, donc le taux de change n'est pas un problème. | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | |
| 3. Le vendeur accepte les paiements échelonnés sans frais supplémentaires. | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | |
- 1-V 2-X 3-V

4. Kies de juiste oplossing

1. Le vendeur nous a dit d' _____ en plusieurs fois pour réduire le coût. *(De verkoper heeft ons gezegd om in termijnen te kopen om de kosten te verlagen.)*
a. achetés b. achetez c. achetions d. acheter
2. Le partenaire technique nous a demandé de _____ en devise étrangère à cause du risque financier. *(De technische partner heeft ons gevraagd om niet in vreemde valuta te kopen vanwege het financiële risico.)*
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. *(Gisteren hebben we onze oude machine aan een leverancier verkocht om de institutionele inbreng te financieren.)*
a. sommes / vendus b. avons / vendre c. avons / vendu
d. avons / vendre

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

5. Rollenspel - dialogen (QR: Audio)

Négociateur 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.*

(Hallo Hugo, ik heb jullie aanbod goed ontvangen, maar de totale kost overschrijdt ons budget, vooral door de commissie en de verhoging van de leveringskosten.)

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.*

(Hallo Camille, ik begrijp het. Onze tarieven zijn dit kwartaal gestegen; ik kan een korting van 5% voorstellen als je voor 12 maanden verbindt.)



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.*

(Ik doe je een tegenaanbod: 8% korting en betaling in termijnen, omdat we momenteel een financieel risico hebben en de financiering krappert is.)

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

(8% is moeilijk, maar ik kan 7% accepteren als je ook de supportoptie met onze technische partner neemt.)

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.*

(Akkoord voor 7% en de support, maar ik sta erop dat er een opzeggingsclausule komt als de levertijd meer dan twee weken overschrijdt; als je akkoord gaat, kunnen we vandaag tot een overeenkomst komen.)

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

6. Spreken: vertaal en beantwoord (QR: AI+)

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. Schrijven: E-mail (QR: AI+)

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



Schrijf een passende reactie: *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 ?*

Belangrijke werkwoorden

tu
nous
vous

Acheter (*kopen*)

Impératif
Achète !
Achetons !
Achetez !

Vendre (*verkopen*)

Passé composé
ai vendu
as vendu
a vendu