



## B1.43 Onderhandelingen en verkoop

- Prijsonderhandelingen
- Valutakoersen / tarieven
- Contractenwoordenlijst

<b>De kans</b>	<b>Bieden</b>
<b>Het nadeel</b>	<b>Delen in</b>
<b>De belofte</b>	<b>Meegaan in/met</b>
<b>De consument</b>	<b>Onderdoen voor</b>
<b>De korting</b>	<b>Overhalen om</b>
<b>De truc</b>	<b>Overgaan tot</b>
<b>De uitverkoop</b>	<b>Overtuigen van</b>
<b>Aantrekkelijk</b>	<b>Profiteren van</b>
<b>Voordelig</b>	<b>Afhangen van</b>
<b>Adviseren</b>	<b>Uitbreiden</b>
<b>Aandringen op</b>	<b>Zich richten op</b>
<b>Azen op</b>	<b>De kans</b>

## 1.Oefeningen



### 1. Koppel elk woord aan de juiste definitie.

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

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

### 2. Inkoopupdate: nieuwe voorwaarden voor zakelijke softwarelicenties (Audio beschikbaar in de app)


**Vul de lege plekken in:** betalingstermijn, offerte, korting, tarieven, betalingsbewijs, Opzeggen, wisselkoers, clause, rente

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.

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. Luister naar het audiofragment en geef aan of de volgende uitspraken waar of onwaar zijn.

	Waar	Onwaar	
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. Lees de dialoog en beantwoord de vragen

**Sanne:** *Hoi Mark, met Sanne van Van Dijk Consultancy. Ik bel over jullie offerte voor de laptops en dockingstations.*

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

**Sanne:** *Eigenlijk allebei. De prijs ligt hoger dan we verwacht hadden en de betalingstermijn is 14 dagen, terwijl wij doorgaans 30 dagen hanteren.*

**Mark:** *Dat begrijp ik. Over de prijsafspraken: ik kan 5% korting aanbieden als het contract deze week getekend wordt.*

**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.*

**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.*

**Sanne:** *Dat klinkt als een goed compromis. Kun je dat opnemen in het contract, inclusief een clause over levertijd en servicevoorwaarden?*

**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.*



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



**Schrijf een passende reactie:** *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?*

---

---

---