

## B1.43.1 La différence entre la vente et la négociation

Różnica między sprzedażą a negocjacją



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.

*W sytuacji zakupu **sprzedaż** zaczyna się wtedy, gdy słucha się potrzeb **klientów** i proponuje rozwiązanie dostosowane do sytuacji. **Negocjacje** pojawiają się dopiero wtedy, gdy kupujący naprawdę chce kupić i zaczyna się **targować**. Podczas oglądania mieszkania można zgłosić **zastrzeżenie**, nie będąc gotowym do podpisania. Poważny sprzedawca unika zbyt szybkiego obniżania ceny. Odpowiedzialny za sprawę może następnie poprosić, aby nie dyskutować o stawce, zanim kupujący podejmie decyzję.*Vp>

1. Quand la négociation commence-t-elle ?
  - a. Quand le client veut acheter.
  - b. Quand le vendeur présente une solution adaptée.
  - c. Quand le client fait une objection.
  - 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-a 2-d

### 2. Porównujesz pożyczkę osobistą na sfinansowanie projektu i chcesz wynegocjować lepsze warunki z bankiem.

**Zadanie:** Rédigez une contre-offre en demandant une remise sur les frais de dossier et en proposant une autre durée de remboursement, en justifiant votre demande.

**URL:** Simulateur de crédit à la consommation de Banque Populaire

**Use in your answer:** coût total du crédit / frais de dossier / mensualité / durée / TAEG fixe / montant total dû