

B1.43 Négociations et ventes

Negocjacje i sprzedaż

<https://app.colanguage.com/pl/francuski/program/b1/43>



Le financement	<i>(Finansowanie)</i>	L'engagement	<i>(Zobowiązanie)</i>
Le crédit	<i>(Kredyt)</i>	Résilier	<i>(Rozwiązać (umowę))</i>
Le risque financier	<i>(Ryzyko finansowe)</i>	La commission	<i>(Prowizja)</i>
L'apport institutionnel	<i>(Wkład instytucjonalny)</i>	La remise	<i>(Rabat)</i>
Le partenaire technique	<i>(Partner techniczny)</i>	La majoration	<i>(Podwyżka)</i>
Le fournisseur	<i>(Dostawca)</i>	Le coût	<i>(Koszt)</i>
Le vendeur	<i>(Sprzedawca)</i>	Le versement	<i>(Wpłata)</i>
L'acheteur	<i>(Nabywca)</i>	En plusieurs fois	<i>(Na raty)</i>
La demande	<i>(Popyt)</i>	Le taux de change	<i>(Kurs walutowy)</i>
L'offre de collaboration	<i>(Oferta współpracy)</i>	La devise	<i>(Waluta)</i>
L'accord	<i>(Porozumienie)</i>	La baisse	<i>(Spadek)</i>
Parvenir à un accord	<i>(Osiągnąć porozumienie)</i>	La hausse	<i>(Wzrost)</i>
La contre-offre	<i>(Kontrpropozycja)</i>		

1. Ćwiczenia

1. Propozycja handlowa – Oferta ograniczona (Audio dostępne w aplikacji)



Słowa do użycia: majoration, résilier, offre de collaboration, versement, taux de change, remise, coût, facture, accord, en plusieurs fois

Madame,

Suite à votre demande, nous vous confirmons notre _____ pour la fourniture de matériel informatique à votre entreprise. Le _____ total du contrat est de 25 000 euros. Nous proposons une _____ de 8 % si l' _____ est signé avant le 15 mars. Le paiement peut être effectué _____, avec un premier _____ de 30 % à la signature, puis le solde en trois mensualités.

Pour nos clients à l'étranger, nous acceptons également le paiement en dollars. Dans ce cas, la _____ sera calculée selon le _____ appliqué le jour du versement. En cas de hausse importante du dollar, une légère _____ pourra être ajoutée. Le contrat est valable un an, renouvelable par accord écrit des deux parties. Vous pouvez _____ le contrat à tout moment avec un préavis de deux mois.

Szanowna Pani,

W odpowiedzi na Państwa zapytanie potwierdzamy naszą ofertę współpracy w zakresie dostawy sprzętu komputerowego dla Państwa firmy. Całkowity koszt umowy wynosi 25 000 euro. Oferujemy rabat w wysokości 8%, jeśli umowa zostanie podpisana przed 15 marca. Płatność może być dokonana w ratach, z pierwszą wpłatą w wysokości 30% przy podpisaniu, a pozostała kwota rozłożona na trzy miesięczne raty.

Dla naszych klientów zagranicznych akceptujemy również płatność w dolarach. W takim przypadku faktura zostanie wystawiona według kursu wymiany obowiązującego w dniu wpłaty. W razie znacznego wzrostu wartości dolara może zostać doliczona niewielka dopłata. Umowa jest ważna przez rok i może zostać przedłużona za pisemną zgodą obu stron. Państwo mogą wypowiedzieć umowę w dowolnym momencie, z dwumiesięcznym okresem wypowiedzenia.

1. Quelles sont les conditions de paiement proposées dans cette offre pour le client français ?

2. Dans quelles circonstances le prix peut-il varier pour un client qui paie en dollars, et que peut faire le client s'il n'est plus d'accord avec le contrat ?

2. Uzupełnij dialogi

a. Négocier un contrat de conseil

- Consultant:** *Pour ce contrat de six mois, je propose un tarif de 900 euros par jour, ce qui nous permet de garder une petite marge mais aussi de rester compétitifs.* (Na tę sześciomiesięczną umowę proponuję stawkę 900 euro za dzień, co pozwala nam zachować niewielką marżę, a jednocześnie pozostać konkurencyjnymi.)
- Directrice financière:** 1. _____ (Przy takiej stawce Państwa oferta przekracza nasz budżet, a ja muszę chronić nasz roczny zysk, więc potrzebuję wyższej marży.)
- Consultant:** *Je comprends, mais avec le taux de change actuel euro-dollar, nos coûts augmentent; en contrepartie, je peux offrir une remise de 5 % si la durée passe à neuf mois.* (Rozumiem, ale przy obecnym kursie euro-dolara nasze koszty rosną; w zamian mogę zaoferować rabat 5%, jeśli czas trwania zostanie wydłużony do dziewięciu miesięcy.)
- Directrice financière:** 2. _____ (Zgoda na dziewięć miesięcy, ale tylko jeśli rabat wyniesie 8% i jeśli umowa przewiduje jasną klauzulę o rozwiązaniu bez kary po upływie trzeciego miesiąca.)
- Consultant:** *C'est une bonne contre-offre, je peux négocier 7 % de remise et ajouter une clause de résiliation avec une petite pénalité symbolique si vous arrêtez avant l'échéance.* (To dobra kontrpropozycja — mogę pójść na 7% rabatu i dodać klauzulę o rozwiązaniu z niewielką symboliczną karą, jeśli zamkniecie współpracę przed terminem.)
- Directrice financière:** 3. _____ (Jeśli ograniczycie tę karę do stałej prowizji, akceptuję i podpiszemy umowę w tym tygodniu, żeby zabezpieczyć przychody obu stron.)

1. À ce tarif-là, votre devis dépasse notre budget, et je dois protéger notre bénéfice annuel, donc j'ai besoin d'une meilleure marge. 2. D'accord pour la durée de neuf mois, mais seulement si le rabais est de 8 % et si le contrat prévoit une clause claire sur la résiliation sans pénalité après le troisième mois. 3. Si vous limitez cette pénalité à une commission fixe, je valide, et nous signons le contrat cette semaine pour sécuriser le chiffre d'affaires des deux côtés.

3. Napisz krótki e-mail (6–7 linijek), aby poprosić o wyjaśnienia dotyczące oferty handlowej (cena, sposób płatności lub czas trwania umowy), którą otrzymałeś/otrzymałaś.

Je me permets de vous contacter au sujet de votre offre. / Pourriez-vous m'indiquer plus précisément... / Je souhaiterais savoir si le prix peut changer en cas de variation du taux de change. / Dans l'attente de votre réponse, je vous remercie par avance.
