

## B1.43 Négociations et ventes

*Negocjacje i sprzedaż*

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



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

<b>Consultant:</b>	<i>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.</i>	<i>(Na tą sześciomiesięczną umowę proponuję stawkę 900 euro za dzień, co pozwala nam zachować niewielką marżę, a jednocześnie pozostać konkurencyjnymi.)</i>
<b>Directrice financière:</b>	1. _____	<i>(Przy takiej stawce Państwa oferta przekracza nasz budżet, a ja muszę chronić nasz roczny zysk, więc potrzebuję wyższej marży.)</i>
<b>Consultant:</b>	<i>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.</i>	<i>(Rozumiem, ale przy obecnym kursie euro-dolara nasze koszty rosną; w zamian mogę zaoferować rabat 5%, jeśli czas trwania zostanie wydłużony do dziewięciu miesięcy.)</i>
<b>Directrice financière:</b>	2. _____	<i>(Zgoda na dziewięć miesięcy, ale tylko jeśli rabat wyniesie 8% i jeśli umowa przewiduje jasną klauzulę o rozwijaniu bez kary po upływie trzeciego miesiąca.)</i>
<b>Consultant:</b>	<i>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.</i>	<i>(To dobra kontrpropozycja — mogę pójść na 7% rabatu i dodać klauzulę o rozwijaniu z niewielką symboliczną karą, jeśli zamkniecie współpracę przed terminem.)</i>
<b>Directrice financière:</b>	3. _____	<i>(Jeśli ograniczycie tę karę do stałej prowizji, akceptuję i podpiszemy umowę w tym tygodniu, żeby zabezpieczyć przychody obu stron.)</i>

**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.*

---



---



---