



## B1.43 Négociations et ventes

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

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

### 1. Zeskanuj kod QR, aby obejrzeć wideo, lub przeczytaj 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.

*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 refuse de parler du prix.
  - c. Quand le vendeur présente une solution adaptée.
  - d. Quand le client fait une objection.
2. Pourquoi une baisse rapide du prix peut-elle poser problème ?
  - a. Parce que le vendeur paraît peu sérieux.
  - b. Parce que la vente s'arrête immédiatement.
  - c. Parce que l'appartement devient automatiquement trop cher.
  - d. Parce que le client ne peut plus faire d'objections.

1-a 2-a



## 2. Gramatyka: Mowa zależna: tryb rozkazujący

Mowa zależna z trybem rozkazującym przekształca rozkaz lub sugestię w wypowiedź przytoczoną. Przykład: 'Ferme la porte' Il a dit de fermer la porte.

1. Niezależnie od tego, czy czas zdania nadrzędnego jest w czasie teraźniejszym, czy w czasie przeszłym, tryb rozkazujący w mowie niezależnej staje się w mowie zależnej konstrukcją: **de + bezokolicznik**.
2. Często używa się czasowników takich jak 'demander', 'dire', ordonner 'conseiller', aby wprowadzić mowę zależną.
3. W mowie zależnej nie ma znaków interpunkcyjnych charakterystycznych dla trybu rozkazującego.

### Discours direct à l'impératif

Achetez ce que vous voulez ! (Kupcie, co chcecie!)

Accepte l'offre ! (Zaakceptuj ofertę!)

Il ordonna : "Fermez la porte !" (Rozkazał: „Zamknijcie drzwi!”)

Résilions le contrat ! (Rozwińmy umowę!)

### Discours indirect à l'indicatif

Il a dit d'acheter ce que nous voulions. (Powiedział, żeby kupić to, co chcieliśmy.)

Tu me demandes d'accepter l'offre. (Prosisz mnie, żebym zaakceptował(a) ofertę.)

Il ordonna de fermer la porte. (Rozkazał zamknąć drzwi.)

Il conseille de résilier le contrat. (Radzi rozwiązać umowę.)

Tryb rozkazujący w przeczeniu staje się konstrukcją: "**ne pas + czasownik w bezokoliczniku**". Exemple : 'Ne faites pas ça' -> Il a dit de **ne pas** faire ça.

Trzeba przekształcić zaimki zgodnie z sensem zdania. 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. (Sprzedawca powiedział nam, żeby podpisać umowę przed piątkiem.)  
a. que      b. de      c. à      d. pour
2. Elle m'a demandé \_\_\_\_\_ accepter la première offre de financement. (Poprosiła mnie, żebym nie akceptował pierwszej oferty finansowania.)  
a. ne pas de      b. à ne pas      c. de pas      d. de ne pas

1. de 2. de ne pas

### Przepisz zwroty (QR: A1+)



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

(Kierownik powiedział mi, żeby wysłać dziś teczkę.)

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

---

*(Moja koleżanka prosi mnie, żebym przyjął/przyjęła jej zaproszenie.)*

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

---

*(Lekarz powiedział Paulowi, żeby nie jadł zbyt słodko.)*

- 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.

### **Popraw błąd**

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

---

Szef powiedział, żeby nie obniżać stawek.

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

---

Klient poprosił o podpisanie umowy dzisiaj.

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

### 3. Ćwiczenia

#### 1. Dopasuj każde słowo do jego definicji.

- 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 négocier jusqu'à parvenir à un accord.

a-1 b-2 c-3



#### 2. Aktualizacja stawek i warunków płatności – dostawca B2B (QR:

##### Audio)



**Wypełnij luki:** 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.

*W ramach corocznej renegocjacji nasz dostawca sprzętu informuje swoich klientów biznesowych o aktualizacji stawek. Ceny w euro mogą się różnić w zależności od kursu wymiany waluty fakturowania. Aby ograniczyć ryzyko finansowe, w umowie przewidziano podwyżkę, jeśli wzrost przekroczy określony próg. Rabat pozostaje możliwy w przypadku zamówienia zbiorczego.*

*Dział zakupów jest proszony o złożenie pisemnego wniosku przed podpisaniem umowy. Sprzedawca zalecił sprawdzenie całkowitego kosztu, w tym prowizji bankowej oraz wpłaty pocztkowej. W razie braku porozumienia co do kontroferty każda ze stron może wypowiedzieć umowę z zachowaniem okresu wypowiedzenia, jednak płatność ratalna jest proponowana dopiero po zatwierdzeniu kredytu.*

(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. Posłuchaj fragmentu audio i wybierz poprawną odpowiedź. (QR: Audio)

- |   | Prawda                   | Fałsz                    |
|---|--------------------------|--------------------------|
| 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. Wybierz poprawne rozwiązanie

- Le vendeur nous a dit d' \_\_\_\_\_ en plusieurs fois pour réduire le coût. *(Sprzedawca powiedział nam, żeby kupować na raty, aby obniżyć koszt.)*
  - achetés
  - achetez
  - achetions
  - acheter
- Le partenaire technique nous a demandé de \_\_\_\_\_ en devise étrangère à cause du risque financier. *(Partner techniczny poprosił nas, aby nie kupować w walucie obcej z powodu ryzyka finansowego.)*
  - ne pas acheter
  - ne pas achetez
  - ne pas acheté
  - n'acheter pas
- Hier, nous \_\_\_\_\_ notre ancienne machine à un fournisseur pour financer l'apport institutionnel. *(Wczoraj sprzedaliśmy naszą starą maszynę dostawcy, aby sfinansować wkład instytucjonalny.)*
  - sommes / vendus
  - avons / vendre
  - avons / vendu
  - avons / vendre

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

### 5. Odgrywanie ról - dialogi (QR: Audio)

#### Négocier 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.*  
*(Dzień dobry, Hugo, otrzymałam państwa ofertę, ale całkowity koszt przekracza nasz budżet, zwłaszcza ze względu na prowizję i podwyżkę kosztów dostawy.)*
- 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.*  
*(Dzień dobry, Camille, rozumiem. Nasze stawki wzrosły w tym kwartale; mogę zaproponować 5% rabatu, jeśli zobowiążecie się państwo na 12 miesięcy.)*



**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.*

*(Składam kontrofertę: 8% rabatu i płatność w ratach, ponieważ mamy obecnie ryzyko finansowe, a finansowanie jest bardziej napięte.)*

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

*(8% to trudne, ale mogę zaakceptować 7%, jeśli weźmiecie też opcję wsparcia z naszym partnerem technicznym.)*

**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.*

*(Zgoda na 7% i wsparcie, ale nalegam na klauzulę wypowiedzenia, jeśli termin dostawy przekroczy dwa tygodnie; jeśli państwo to zaakceptujecie, możemy dziś dojść do porozumienia.)*

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

## 6. Mówienie (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. Pisanie: E-mail (QR: A1+)

**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



**Napisz odpowiednią odpowiedź:** *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 ?*

---

---

---

### Ważne czasowniki

#### Acheter (*kupić*)

Impératif

Achète !

Achetons !

Achetez !

#### Vendre (*sprzedawać*)

Passé composé

ai vendu

as vendu

a vendu

tu

nous

vous