



B1.43 Onderhandelingen en verkoop

- Prijsonderhandelingen
- Valutakoersen / tarieven
- Contractenwoordenlijst

De kans	<i>(Szansa)</i>	Azen op	<i>(Oczekiwać na / celować w)</i>
Het nadeel	<i>(Wada)</i>	Bieden	<i>(Oferować)</i>
De belofte	<i>(Obietnica)</i>	Delen in	<i>(Dzielić się w)</i>
De consument	<i>(Konsument)</i>	Meegaan in/met	<i>(Przyjąć (argument)/iść wraz z)</i>
De korting	<i>(Zniżka)</i>	Onderdoen voor	<i>(Ustępować przed)</i>
De truc	<i>(Sztuczka)</i>	Overgaan tot	<i>(Przejsć do)</i>
De uitverkoop	<i>(Wyprzedaż)</i>	Overhalen om	<i>(Namówić do)</i>
Aantrekkelijk	<i>(Atrakcyjny)</i>	Overtuigen van	<i>(Przekonać do)</i>
Voordelig	<i>(Korzystny)</i>	Profiteren van	<i>(Korzystać z)</i>
Adviseren	<i>(Doradzać)</i>	Uitbreiden	<i>(Rozszerzać)</i>
Afhangen van	<i>(Zależać od)</i>	Zich richten op	<i>(Skierować się na)</i>
Aandringen op	<i>(Nalegać na)</i>		

1. Ćwiczenia

1. Dopasuj każde słowo do jego definicji.

- | | |
|--------------------------|------------------------------------------------------------------------|
| a. de offerte | 1. de periode waarin je een factuur moet betalen zonder boete |
| b. de korting | 2. minder betalen dan de normale prijs, bijvoorbeeld bij onderhandelen |
| c. het contract | 3. een schriftelijk voorstel met prijs en leveringsvoorwaarden |
| d. de betalingstermijn | 4. een ondertekende schriftelijke afspraak tussen twee partijen |
| e. een compromis sluiten | 5. samen een oplossing vinden waarbij beide partijen toegeven |



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

2. Aktualizacja zakupów: nowe warunki licencji oprogramowania dla firm (Audio dostępne w aplikacji)

Wypełnij luki: offerte, betalingstermijn, korting, betalingsbewijs, rente, tarieven, clause, Opzeggen, wisselkoers

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.


Od 1 kwietnia dostawca CloudWerk wprowadza nowe stawki za licencje oprogramowania dla firm. Dla dotychczasowych klientów obowiązują dotychczasowe ceny do końca bieżącego okresu umowy. Przy przedłużeniu można uzgodnić rabat, w zależności od liczby użytkowników i wybranego poziomu wsparcia. Oferta zawiera także termin płatności wynoszący 30 dni oraz warunki dostawy (aktywacja w ciągu dwóch dni roboczych po otrzymaniu dowodu wpłaty).

W nowych umowach znajduje się klauzula dotycząca korekt cen przy znaczących wahanach kursu walut, ponieważ CloudWerk kupuje w dolarach. Faktura jest płacona w euro; stosowany kurs to kurs Europejskiego Banku Centralnego z dnia wystawienia faktury. W przypadku opóźnienia w płatności mogą być naliczane odsetki, a dostawca może tymczasowo zablokować dostęp. Wypowiedzenie można złożyć wyłącznie na piśmie, najpóźniej na miesiąc przed końcem okresu umowy. W razie wątpliwości prosimy o pisemne potwierdzenie uzgodnionych warunków cenowych.

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. Posłuchaj fragmentu audio i zaznacz, czy poniższe stwierdzenia są prawdziwe czy fałszywe.

	Prawda	Fałsz	
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. Przeczytaj dialog i odpowiedz na pytania

Sanne: *Hoi Mark, met Sanne van Van Dijk Consultancy. Ik bel over jullie offerte voor de laptops en dockingstations.*
(Cześć Mark, z tej strony Sanne z Van Dijk Consultancy. Dzwonię w sprawie waszej oferty na laptopy i stacje dokujące.)

Mark: *Hoi Sanne, ik heb de offerte bij de hand. Gaat het om de prijs of om de leveringsvoorwaarden?*
(Cześć Sanne, mam ofertę pod ręką. Chodzi o cenę czy o warunki dostawy?)

Sanne: *Eigenlijk allebei. De prijs ligt hoger dan we verwacht hadden en de betalingstermijn is 14 dagen, terwijl wij doorgaans 30 dagen hanteren.*
(Właściwie o jedno i drugie. Cena jest wyższa, niż oczekiwaliśmy, a termin płatności to 14 dni, podczas gdy my zwykle stosujemy 30 dni.)

Mark: *Dat begrijp ik. Over de prijsafspraken: ik kan 5% korting aanbieden als het contract deze week getekend wordt.*
(Rozumiem. Jeśli chodzi o ustalenia cenowe: mogę zaoferować 5% rabatu, jeśli umowa zostanie podpisana w tym tygodniu.)

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.*
(To dobry początek, ale chciałabym złożyć kontrproponycję: 8% rabatu i termin płatności 30 dni. Wtedy możemy dotrzymać ustaleń i szybko rozpocząć.)

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.*
(8% jest dla nas trudne. Co mogę zaproponować: 6% rabatu, termin płatności 30 dni i wydłużymy gwarancję do trzech lat zamiast dwóch.)



- Sanne:** *Dat klinkt als een goed compromis. Kun je dat opnemen in het contract, inclusief een clause over levertijd en servicevoorwaarden?
(To brzmi jak dobry kompromis. Czy możesz to uwzględnić w umowie, łącznie z klauzulą dotyczącą terminu dostawy i warunków serwisu?)*
- 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.
(Oczywiście. Wyślę dziś pisemne potwierdzenie ze zmienioną ofertą, warunkami i regulaminem oraz dowód płatności, gdy zostanie opłacona pierwsza faktura.)*

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



Napisz odpowiednią odpowiedź: *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?*
