

B1.43 Onderhandelingen en verkoop

- Prijsonderhandelingen
- Valutakoersen / tarieven
- Contractenwoordenlijst



De belofte	<i>(Obietnica)</i>	Uitbreiden	<i>(Rozszerzać)</i>
De consument	<i>(Konsument)</i>	Delen in	<i>(Dzielić się w)</i>
De korting	<i>(Rabat)</i>	Meegaan in/met	<i>(Pójść na)</i>
De kans	<i>(Szansa)</i>	Aandringen op	<i>(Nalegać na)</i>
Het nadeel	<i>(Wada)</i>	Afhangen van	<i>(Zależać od)</i>
De truc	<i>(Sztuczka)</i>	Azen op	<i>(Czyhać na)</i>
De uitverkoop	<i>(Wyprzedaż)</i>	Onderdoen voor	<i>(Ustępować przed)</i>
Voordelig	<i>(Korzystny)</i>	Overgaan tot	<i>(Przystąpić do)</i>
Aantrekkelijk	<i>(Atrakcyjny)</i>	Overhalen om	<i>(Namówić do)</i>
Adviseren	<i>(Doradzać)</i>	Overtuigen van	<i>(Przekonywać o)</i>
Bieden	<i>(Oferować)</i>	Profiteren van	<i>(Korzystać z)</i>

1. Zeskanuj kod QR, aby obejrzeć video, lub przeczytaj tekst. (QR: Audio)



Veel professionals geven in een **onderhandelingsgesprek** te snel toe en zijn achteraf niet **tevreden** over de **uitkomst**. Een onderhandelcoach legt uit dat onderhandelen geen talent is maar een vaardigheid die je kunt leren. Met goede **voorbereiding** bereik je meer bij de ander zonder de relatie te beschadigen. Dit helpt in gesprekken met een klant, leverancier, baas of collega en leidt vaak tot betere zakelijke resultaten.

Wielu profesjonalistów w rozmowie negocjacyjnej zbyt szybko ustępuje i po fakcie nie jest zadowolonych z wyniku. Trener negocjacji wyjaśnia, że negocjowanie nie jest talentem, lecz umiejętnością, której można się nauczyć. Dzięki dobremu przygotowaniu osiągasz więcej u drugiej strony, nie psując relacji. Pomaga to w rozmowach z klientem, dostawcą, szefem lub kolegą i często prowadzi do lepszych wyników biznesowych. Vp>

1. Wat is het belangrijkste punt over onderhandelen?
 - a. Je moet altijd hard zijn en de relatie negeren.
 - b. Het lukt alleen als je veel ervaring hebt in verkoop.
 - c. Het is een vaardigheid die je kunt leren.
 - d. Het is een talent dat je hebt of niet hebt.
2. Welke verandering beloofde de coach tijdens onderhandelingsgesprekken?
 - a. Je accepteert meteen het eerste aanbod van de klant.
 - b. Je gaat minder praten en sneller afsluiten.
 - c. Je draait je focus 180 graden en krijgt verrassende uitkomsten.
 - d. Je gebruikt vooral juridische termen uit contracten.

1-c 2-c



2. Gramatyka: Verbonden en zredukowana mowa: 'r / ie / 'm / 't

W mowie łączonej i zredukowanej słowa są łączone lub skracane, np. 'r, ie, 'm, 't.

1. Formy łączone, takie jak 'r, ie, 'm, 't, są typowe dla nieformalnego języka mówionego.

Verbonden vorm (Forma łączona)	Volledige vorm (Pełna forma)	Voorbeeld (Przykład)
'r	er/haar (tam/ją)	Ik kom 'r net vandaan. (<i>Właśnie stamtąd wracam.</i>)
'm	hem (go)	Ik heb 'm niet gezien. (<i>Nie widziałem go.</i>)
't	het (ta)	We hebben 't al besproken. (<i>Już to omówiliśmy.</i>)
ie	die (ten/ta)	Daar is ie dan, de kans die we nodig hadden. (<i>No i jest, ta szansa, której potrzebowaliśmy.</i>)

1. Ik heb _____ net gebeld, maar hij wil niet meegaan in onze prijs. (*Właśnie do niego zadzwoniłem, ale nie chce zgodzić się na naszą cenę.*)

- a. 'm b. hem c. ie d. 't

2. We hebben _____ al besproken: die korting hangt af van het aantal stuks. (*Już to omówiliśmy: ten rabat zależy od liczby sztuk.*)

- a. 'r b. het c. 't d. 'm

1. 'm 2. 't

Przepisz zwroty (QR: A1+)



1. Ik heb hem gisteren nog gebeld, maar hij nam niet op.

(*Wczoraj jeszcze do niego zadzwoniłem, ale nie odebrał.*)

2. We hebben het al in de vergadering besproken.

(*Omówiliśmy to już na zebraniu.*)

3. Ik kom er net vandaan, want ik had daar een afspraak.

(*Właśnie stamtąd wracam, bo miałem tam spotkanie.*)

1. Ik heb 'm gisteren nog gebeld, maar hij nam niet op. 2. We hebben 't al in de vergadering besproken. 3. Ik kom 'r net vandaan, want ik had daar een afspraak.

Popraw błąd

1. We hebben t tarief al afgesproken.

Ustaliliśmy już stawkę.

2. Kun je hem vandaag tekenen, dat contract?

Czy możesz go dzisiaj podpisać, ten kontrakt?

1. *We hebben 't tarief al afgesproken.* **2.** *Kun je 'm vandaag tekenen, dat contract?*

3. Ćwiczenia

1. Dopasuj każde słowo do jego definicji.

- a. de korting 1. Herhaaldelijk vragen of blijven benadrukken dat iets moet gebeuren.
 b. aandringen op 2. Er voordeel uithalen - bijvoorbeeld van een tijdelijke aanbieding.
 c. profiteren van 3. Een bedrag dat je minder betaalt - een lagere prijs aan de kassa.

a-3 b-1 c-2



2. Nowe stawki za przelewy międzynarodowe (QR: Audio)

Wypełnij luki: aandringen op, wisselkoers, korting, adviseert, profiteren van, contract, consumenten



Vanaf 1 juli past uw bank de tarieven voor internationale overboekingen aan. Bij betalingen in vreemde valuta hangt de uiteindelijke prijs af van de (1) _____ op het moment van verwerking en van de gekozen route. Voor (2) _____ kan een ogenschijnlijk voordelig tarief toch duurder uitvallen door extra kosten van tussenbanken.

Wie regelmatig betaalt aan leveranciers in het buitenland kan (3) _____ een valutapakket met vaste opslag op de koers. De bank (4) _____ om vooraf een limietkoers af te spreken en de voorwaarden in het (5) _____ te controleren, zodat u niet achteraf moet (6) _____ correcties. Let ook op tijdelijke acties: een (7) _____ geldt soms alleen bij een minimale omzet en stopt automatisch na drie maanden.

Od 1 lipca Państwa bank dostosuje stawki za przelewy międzynarodowe. W przypadku płatności w walutach obcych ostateczna cena zależy od kursu wymiany w momencie przetwarzania oraz od wybranej opcji (SHA lub OUR). Dla konsumentów pozornie korzystna stawka może jednak okazać się droższa z powodu dodatkowych kosztów banków pośredniczących.

Kto regularnie płaci dostawcom za granicą, może skorzystać z pakietu walutowego ze stałą marżą doliczaną do kursu. Bank zaleca wcześniejsze uzgodnienie kursu limitowego oraz sprawdzenie warunków w umowie, aby później nie trzeba było nalegać na korekty. Zwróć uwagę także na czasowe promocje: zniżka czasem obowiązuje tylko przy minimalnym obrocie i automatycznie kończy się po trzech miesiącach.

(1) wisselkoers, (2) consumenten, (3) profiteren van, (4) adviseert, (5) contract, (6) aandringen op, (7) korting

1. Welke twee dingen bepalen volgens de tekst de uiteindelijke prijs van een betaling in vreemde valuta, en wat kunt u doen om verrassingen achteraf te voorkomen?

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

1. De spreker vindt het riskant dat de prijs in een andere valuta staat, omdat de wisselkoers kan veranderen.
2. De spreker is van plan om zonder voorwaarden akkoord te gaan met een contract voor twee jaar.
3. Als het bedrijf meer gaat afnemen, wil de spreker daarvoor een betere deal, zoals extra korting.

Prawda Falsz

<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>



1-V 2-X 3-V

4. Wybierz poprawne rozwiązanie

1. In de uitverkoop _____ ik u aan eerst de tarieven te vergelijken voordat u biedt. *(Na wyprzedaży radzę panu/pani najpierw porównać stawki, zanim pan/pani złożą ofertę.)*
 a. raad ik u aan b. raad u c. raad ik d. raad
2. De consument _____ van de korting als ie vandaag het contract tekent. *(Konsument korzysta z rabatu, jeśli dziś podpisze umowę.)*
 a. profiteerde b. profiteert c. profiteren d. profiteer
3. Wij _____ u om het aanbod schriftelijk vast te leggen, zodat er later geen nadeel ontstaat. *(Doradzamy panu/pani, aby utwalić ofertę na piśmie, żeby później nie powstała żadna szkoda.)*
 a. adviseer b. adviseerde c. adviseert d. adviseren

1. raad ik u aan 2. profiteert 3. adviseren

5. Odgrywanie ról - dialogi (QR: Audio)

Korting bespreken bij softwarecontract

Sanne
(inkoopmanager): Mark, we willen graag verlengen, maar de prijs is dit jaar niet aantrekkelijk; als jullie echt met ons budget meegaan, is de kans groot dat we ook extra licenties afnemen.

(Mark, chcemy chętnie przedłużyć umowę, ale cena w tym roku nie jest atrakcyjna; jeśli naprawdę dopasujecie się do naszego budżetu, jest duża szansa, że wykupimy także dodatkowe licencje.)

Mark
(accountmanager): Ik snap het, maar onze tarieven hangen af van de wisselkoers en de supportkosten. Wat ik kan adviseren: als jullie het contract voor twee jaar vastleggen, kan ik 12% korting bieden.

(Rozumiem, ale nasze stawki zależą od kursu walut i kosztów wsparcia. To, co mogę doradzić: jeśli podpiszecie umowę na dwa lata, mogę zaoferować 12% rabatu.)



Sanne
(inkoopmanager): *Twaalf procent is een begin, maar het nadeel is dat we dan vastzitten terwijl we snel groeien. Ik dring aan op 15% en een duidelijke belofte over de responstijd in de SLA.*

(Dwanaście procent to początek, ale minusem jest to, że wtedy jesteście związani umową, podczas gdy szybko się rozwijamy. Naciskam na 15% i jasną obietnicę dotyczącą czasu reakcji w SLA.)

Mark
(accountmanager): *Vijftien procent kan ik niet zomaar doen, maar ik ga over tot 14% als jullie de trainingen erbij nemen. Dan profiteert jullie team direct en delen jullie in onze premium support.*

(Piętnaście procent nie mogę tak po prostu dać, ale przejdę na 14%, jeśli weźmiecie także szkolenia. Wtedy wasz zespół od razu na tym skorzysta i będziecie mieć dostęp do naszego premium support.)

Sanne
(inkoopmanager): *Oké, als je dat ook expliciet in het contract zet en de maandelijkse opzegtermijn blijft, dan kan ik mijn directie overtuigen om akkoord te gaan.*

(Okej, jeśli wpiszesz to także wyraźnie do umowy i pozostanie miesięczny okres wypowiedzenia, to mogę przekonać zarząd, żeby się zgodził.)

1. Welke korting of belofte wordt in het gesprek genoemd, en onder welke voorwaarde?

6. Mówienie (QR: AI+)

Dat hangt af van de prijs en de voorwaarden. / Kunt u mij adviseren welke optie het meest voordelig is? / Als ik vandaag koop, is er dan korting mogelijk?



1. Je wilt een nieuwe laptop kopen maar de prijs is boven je budget. Hoe vraag je om korting en welke argumenten noem je kort?

2. Je bestelt een product uit het buitenland en het kan zijn dat er invoerrechten of extra kosten door wisselkoers zijn. Welke vragen stel je aan de verkoper voordat je akkoord gaat?

7. Pisanie: E-mail (QR: AI+)

Onderwerp: Voorstel verlenging contract + zomeractie

Beste mevrouw Van Dijk,

Zoals beloofd stuur ik u ons voorstel voor de verlenging van uw mobiele contract (12 maanden). Voor 8 simkaarten is het **€ 19,50** per gebruiker per maand. Als u deze week akkoord gaat, krijgt u **10% korting** (zomeractie). Nadeel: de korting geldt niet voor extra databundels.

- Roaming buiten de EU: tarief hangt af van de wisselkoers (USD) en wordt maandelijks aangepast.
- We kunnen ook uitbreiden naar 10 simkaarten; dan is het **€ 18,75** p.p.

Kunt u laten weten of u hiermee wilt meegaan?

Met vriendelijke groet,

Sanne Verhoeven | Accountmanager TelNet



Napisz odpowiednią odpowiedź: *Dank voor uw voorstel, maar ik wil graag eerst weten of... / Als we overgaan tot een contract van 12 maanden, kunt u dan aangeven of... / Kunt u het tarief voor roaming buiten de EU toelichten (graag met voorbeeld)?*

Ważne czasowniki

ik
jij/je
hij/zij/ze/het
wij/we
jullie
zij/ze

Adviseren (doradzać)

Onvoltooid tegenwoordige tijd (OTT)
adviseer
adviseert
adviseert
adviseren
adviseren
adviseren

Profiteren van (czerpać korzyści z)

Onvoltooid tegenwoordige tijd (OTT)
profiteer van
profiteert van
profiteert van
profiteren van
profiteren van
profiteren van