

## B1.7.1 Internetverträge abschließen

Zawieranie umów internetowych



Viele Kunden merken erst bei einer **Erhöhung**, dass ihr **Vertrag** teurer geworden ist. Wer dann über eine **Kündigung** nachdenkt, kann oft ein besseres **Angebot** oder einen **Rabatt** bekommen. Anbieter versuchen, bestehende Kunden zu halten, weil neue Kunden mehr kosten. *Wenn der Preis niedriger wäre*, würden viele Menschen nicht wechseln. Deshalb lohnt es sich, die Konkurrenz zu vergleichen und ruhig zu verhandeln.



*Wielu klientów zauważa dopiero przy **podwyżce**, że ich **umowa** stała się droższa. Kto wtedy myśli o **wypowiedzeniu**, często może dostać lepszą **ofertę** albo **rabat**. Dostawcy starają się zatrzymać obecnych klientów, ponieważ nowi klienci kosztują więcej. Gdyby cena była niższa, wiele osób nie zmieniałoby dostawcy. Dlatego warto porównać konkurencję i spokojnie negocjować.*

1. Warum möchte der Kunde seinen Internetvertrag kündigen?
  - a. Weil er ins Ausland umzieht.
  - b. Weil die Preise um dreißig Prozent erhöht wurden.
  - c. Weil die Internetgeschwindigkeit zu langsam ist.
  - d. Weil er keinen Rabatt bekommen hat.
2. Wie reagiert der Anbieter zuerst auf die Beschwerde über den Preis?
  - a. Er beendet das Gespräch sofort.
  - b. Er verlangt eine zusätzliche Gebühr.
  - c. Er bietet dem Kunden zehn Prozent Rabatt an.
  - d. Er sagt, dass Kündigungen nicht möglich sind.

1-b 2-c

## 2. Wprowadzasz się do nowego mieszkania i potrzebujesz szybkiego łącza internetowego do streamingu i pracy zdalnej.

**Zadanie:** Vergleiche zwei Tarife (z. B. 300 und 800 Mbit/s) und schreibe, welcher für dich besser ist und warum (Preis ab Monat 10, Mindestlaufzeit, Vorteile).

**URL:** Vodafone Internetverträge

**Use in your answer:** ab 19,99 € pro Monat / Ab dem 10. Monat / 24 Monate Mindestlaufzeit / Cashback / Verfügbarkeit prüfen / Mehr Infos