

## B1.43 Verhandlungen und Verkauf

*Negocjacje i sprzedaż*

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



<b>Das Angebot</b>	<i>(Oferta)</i>	<b>Die Zahlungsfrist</b>	<i>(Termin płatności)</i>
<b>Die Nachfrage</b>	<i>(Popyt)</i>	<b>Die Vertragsklausel</b>	<i>(Klauzula umowna)</i>
<b>Der Festpreis</b>	<i>(Cena stała)</i>	<b>Die Haftung</b>	<i>(Odpowiedzialność)</i>
<b>Der Richtpreis</b>	<i>(Cena orientacyjna)</i>	<b>Die Nachverhandlung</b>	<i>(Renegocjacja)</i>
<b>Der Preisnachlass</b>	<i>(Obniżka ceny)</i>	<b>Einen Vertrag abschließen</b>	<i>(Zawrzeć umowę)</i>
	<i>(Rabat)</i>	<b>Vertragsbedingungen prüfen</b>	<i>(Sprawdzić warunki umowy)</i>
<b>Der Rabatt</b>		<b>Den Preis verhandeln</b>	<i>(Negocjować cenę)</i>
<b>Die Marge</b>	<i>(Marża)</i>	<b>Einen Kompromiss finden</b>	<i>(Znaleźć kompromis)</i>
<b>Die Provision</b>	<i>(Prowizja)</i>	<b>Lieferfrist einhalten</b>	<i>(Dotrzymać terminu dostawy)</i>
<b>Die Währung</b>	<i>(Waluta)</i>	<b>Lieferung verzögern</b>	<i>(Opóźnić dostawę)</i>
<b>Der Wechselkurs</b>	<i>(Kurs wymiany)</i>	<b>Garantieren</b>	<i>(Gwarantować)</i>
<b>Der Zollsatz</b>	<i>(Stawka celna)</i>	<b>Kündbar/kündbar machen</b>	<i>(Możliwość rozwiązania/rozwiązać umowę)</i>
<b>Die Einfuhrgebühr</b>	<i>(Opłata importowa)</i>		
<b>Der Zahlungsplan</b>	<i>(Plan płatności)</i>		

## 1. Ćwiczenia

### 1. E-mail start-upu do nowego klienta biznesowego (Audio dostępne w aplikacji)

**Słowa do użycia:** Mehrwertsteuer, Klauseln, Laufzeit, Preis, Endpreis, Rabatt, Kostenvoranschlag, gebühr, kündigt, Vertrag



Sehr geehrter Herr Wagner,

vielen Dank für Ihr Interesse an unserer Software. Gern sende ich Ihnen hiermit unseren \_\_\_\_\_ . Der \_\_\_\_\_ für die Jahreslizenz beträgt 4.000 Euro netto. Hinzu kommen 19 % \_\_\_\_\_ sowie eine Service \_\_\_\_\_ von 150 Euro pro Jahr. Wenn Sie sich bis Ende des Monats entscheiden, können wir Ihnen einen \_\_\_\_\_ von 10 % auf den \_\_\_\_\_ anbieten.

Der \_\_\_\_\_ hat eine \_\_\_\_\_ von zwölf Monaten und verlängert sich automatisch, wenn keine Seite rechtzeitig \_\_\_\_\_. Alle wichtigen \_\_\_\_\_ zu Datenschutz und Support finden Sie im Anhang. Wenn Sie zustimmen, senden Sie uns den Vertrag bitte unterschrieben zurück. Sollten Sie Fragen haben oder einzelne Punkte ablehnen und neu verhandeln wollen, rufen Sie mich gern an.

Mit freundlichen Grüßen  
Lisa Krüger  
Vertrieb, SoftPlan GmbH

Szanowny Panie Wagner,

*dziękujemy za zainteresowanie naszym oprogramowaniem. Z przyjemnością przesyłam Państwu nasz kosztorys. Cena rocznej licencji wynosi 4 000 euro netto. Należy doliczyć 19% podatku VAT oraz opłatę serwisową w wysokości 150 euro rocznie. Jeśli zdecydują się Państwo do końca miesiąca, możemy zaoferować rabat w wysokości 10% od ceny końcowej.*

*Umowa obowiązuje przez dwanaście miesięcy i przedłuża się automatycznie, jeśli żadna ze stron nie wypowie jej w terminie. Wszystkie istotne klauzule dotyczące ochrony danych i wsparcia znajdą Państwo w załączniku. Jeśli wyrażają Państwo zgodę, prosimy o odesłanie podpisanej umowy. W razie pytań lub chęci odrzucenia poszczególnych punktów i renegocjacji proszę do mnie zadzwonić.*

Z poważaniem  
Lisa Krüger  
Dział sprzedaży, SoftPlan GmbH

1. Welche Kosten sind in dem Angebot enthalten und welche kommen zusätzlich dazu?

2. Unter welchen Bedingungen verlängert sich der Vertrag, und wie kann man das verhindern?
- 

## 2. Uzupełnij dialogi

### a. Handytarif im Shop verhandeln

<b>Kundin:</b>	<i>Guten Tag, ich interessiere mich für Ihren Smartphone Tarif, aber der Preis von 49 Euro im Monat ist mir ehrlich gesagt zu hoch.</i>	<i>(Dzień dobry, interesuję mnie wasza taryfa na smartfon, ale cena 49 euro miesięcznie jest szczerze mówiąc dla mnie za wysoka.)</i>
<b>Verkaufsberater:</b>	1. _____ _____	<i>(Dzień dobry, proszę zrozumieć, w cenie końcowej już są zawarte podatek VAT i wszystkie opłaty, a do tego dostanie Pani nowe urządzenie.)</i>
<b>Kundin:</b>	<i>Gibt es denn irgendeinen Rabatt, wenn ich den Vertrag online schon vorbereitet habe und die Laufzeit 24 Monate akzeptiere?</i>	<i>(Czy jest jakaś zniżka, jeśli przygotuję umowę online i zaakceptuję okres obowiązywania 24 miesiące?)</i>
<b>Verkaufsberater:</b>	2. _____ _____	<i>(Moglibyśmy udzielić jednorazowej zniżki 80 euro na urządzenie, wtedy wpiszę to jako klauzulę do umowy; kurs wymiany nie ma tu znaczenia, bo wszystko jest w euro.)</i>
<b>Kundin:</b>	<i>Können Sie mir bitte einen Kostenvoranschlag mit allen Posten machen, damit ich genau sehe, welche Gebühr wofür ist?</i>	<i>(Czy może mi pan przygotować kosztorys ze wszystkimi pozycjami, żebybym dokładnie widziała, jaka opłata za co jest?)</i>
<b>Verkaufsberater:</b>	3. _____ _____	<i>(Chętnie, wtedy jeszcze raz potargujemy miesięczną cenę — może będę mógł obniżyć ją do 44 euro, jeśli zgodzi się Pani dzisiaj.)</i>
<b>Kundin:</b>	<i>Wenn der Endpreis bei maximal 44 Euro liegt und ich den Vertrag nach 24 Monaten ohne extra Gebühr kündigen kann, dann stimme ich zu.</i>	<i>(Jeśli cena końcowa wyniesie maksymalnie 44 euro i będę mogła wypowiedzieć umowę po 24 miesiącach bez dodatkowej opłaty, to się zgadzam.)</i>
<b>Verkaufsberater:</b>	4. _____ _____	<i>(Zgoda, uwzględnim to w umowie — wówczas obie strony będą miały jasne warunki i wynegocjonowaną uczciwą cenę.)</i>

### b. Tagungshotel für Firmentreffen buchen

<b>Projektleiter:</b>	<i>Guten Tag Frau König, ich plane eine zweitägige Tagung mit 40 Personen im April und möchte den Preis und den Vertrag mit Ihnen besprechen.</i>	<i>(Dzień dobry pani König, planuję dwudniową konferencję dla 40 osób w kwietniu i chciałbym omówić z panią cenę oraz umowę.)</i>
-----------------------	---	---

<b>Verkaufsleiterin Hotel:</b>	5. _____	(Czętnie, regularna cena wynosi 145 euro za osobę za dzień, wliczając VAT i technikę konferencyjną, plus niewielka opłata serwisowa.)
<b>Projektleiter:</b>	<i>Das ist für unser Budget recht hoch, können wir einen besseren Preis verhandeln, wenn wir beide Tage und alle Zimmer bei Ihnen buchen?</i>	(To jest dość wysoko w naszym budżecie — czy możemy wynegocjować lepszą cenę, jeśli zarezerwujemy oba dni i wszystkie pokoje u was?)
<b>Verkaufsleiterin Hotel:</b>	6. _____	(Jeśli weźmiecie pakiet kompleksowy, mogę zaoferować 10 procent rabatu; wpisałabym to jako stałą klauszę w umowie z okresem obowiązywania do końca lutego.)
<b>Projektleiter:</b>	<i>Ich brauche aber eine Option, die Veranstaltung bis vier Wochen vorher ohne Kosten zu kündigen, sonst kann ich intern nicht zustimmen.</i>	(Potrzebuję jednak opcji odwołania wydarzenia do czterech tygodni przed terminem bez kosztów, inaczej nie uzyskam wewnętrznej akceptacji.)
<b>Verkaufsleiterin Hotel:</b>	7. _____	(Zgoda — wtedy skreślimy opłatę za anulowanie do czterech tygodni przed terminem; później będzie obowiązywać obniżona opłata. To uczciwy kompromis dla obu stron umowy.)
<b>Projektleiter:</b>	<i>Gut, dann schicken Sie mir bitte den Kostenvoranschlag mit dem neuen Endpreis, damit ich die Buchung heute noch mit meiner Geschäftsführung aushandeln kann.</i>	(Dobrze, proszę przesyłać mi kosztorys z nową ceną końcową, żebym mógł dziś jeszcze omówić rezerwację z moim zarządem.)

1. Guten Tag, verstehen Sie, im Endpreis sind schon die Mehrwertsteuer und alle Gebühren enthalten, und Sie bekommen ein neues Gerät dazu. 2. Wir könnten einen einmaligen Rabatt von 80 Euro auf das Gerät geben, dann schreibe ich das als Klausel in den Vertrag, der Wechselkurs spielt hier ja keine Rolle, weil alles in Euro läuft. 3. Gerne, dann verhandeln wir noch einmal den monatlichen Preis, vielleicht kann ich ihn auf 44 Euro senken, wenn Sie heute zustimmen. 4. Einverstanden, das halten wir im Vertrag fest, dann haben beide Vertragsparteien klare Bedingungen und einen fairen Preis ausgehandelt. 5. Gerne, der reguläre Preis liegt bei 145 Euro pro Person und Tag, inklusive Mehrwertsteuer und Tagungstechnik, zuzüglich einer kleinen Servicegebühr. 6. Wenn Sie das Komplett Paket nehmen, kann ich einen Rabatt von 10 Prozent anbieten, dann würde ich das als feste Klausel im Vertrag mit einer Laufzeit bis Ende Februar aufnehmen. 7. Einverstanden, wir streichen dann die Stornogebühr bis vier Wochen vor dem Termin, danach gilt eine reduzierte Gebühr, das ist ein fairer Kompromiss für beide Vertragsparteien.

**3. Napisz krótki e-mail (ok. 8-10 zdań) do dostawcy, w którym poprosisz o ofertę i będziesz chciał(a) renegotjować dwa warunki umowy (cenę, okres obowiązywania lub zasady wypowiedzenia).**

Könnten Sie mir bitte ein schriftliches Angebot zusenden? / Ich habe noch eine Frage zu den Kosten und zur Laufzeit des Vertrags. / Mit dem vorgeschlagenen Preis bin ich nicht ganz einverstanden. / Ich schlage vor, dass wir folgende Punkte noch einmal verhandeln: ...