

A2.41 Opinioni e negoziazioni

Opinie i negocjacje

<https://app.colanguage.com/pl/wloski/program/a2/41>



La discussione	<i>(Dyskusja)</i>	Avere un'opinione	<i>(Mieć opinię)</i>
Il discorso	<i>(Wystąpienie)</i>	Condividere un'idea	<i>(Dzielić się pomysłem)</i>
Il disaccordo	<i>(Nieporozumienie)</i>	Credere	<i>(Wierzyć/Uważać)</i>
Il compromesso	<i>(Kompromis)</i>	Persuasivo	<i>(Przekonujący (o osobie))</i>
La negoziazione	<i>(Negocjacja)</i>	Convincente	<i>(Przekonujący (o argumencie))</i>
L'offerta	<i>(Oferta)</i>	Convincere	<i>(Przekonać)</i>
La controfferta	<i>(Kontrpropozycja)</i>	Rifiutare	<i>(Odrzucić)</i>
L'esito	<i>(Wynik)</i>		

1. Dialog: Opinioni e trattative con il cliente

- Claudio:** Sto rivedendo le slide per domani; secondo me non vanno bene, sono troppo dense.

(Przeglądam slajdy na jutro; moim zdaniem nie są dobre, są zbyt przeładowane.)
- Ilaria:** Però ieri il direttore ha detto che era soddisfatto della struttura.

(Ale wczoraj dyrektor powiedział, że był zadowolony ze struktury.)
- Claudio:** Sì, ma vorrei un discorso più chiaro, con meno numeri all'inizio.

(Tak, ale chciałbym, żeby przemówienie było jaśniejsze, z mniejszą liczbą danych na początku.)
- Ilaria:** Potremmo aggiungere un esempio concreto per rendere la comunicazione più persuasiva.

(Możemy dodać konkretny przykład, żeby przekaz był bardziej przekonujący.)
- Claudio:** Sì, sono d'accordo. In questo modo possiamo convincere meglio il cliente.

(Tak, zgadzam się. W ten sposób łatwiej przekonamy klienta.)
- Ilaria:** Però non voglio togliere i dati principali del progetto.

(Jednak nie chcę usuwać kluczowych danych projektu.)
- Claudio:** Allora cerchiamo un compromesso? Possiamo usare delle slide meno dense, mantenendo comunque i numeri essenziali.

(Więc poszukajmy kompromisu. Możemy użyć mniej zapełnionych slajdów, zachowując najważniejsze liczby.)
- Ilaria:** Mi sembra una buona idea; magari possiamo anche mostrare due soluzioni, non una sola.

(To dobry pomysł; może też pokażemy dwie propozycje zamiast jednej.)
- Claudio:** Allora preparo una controfferta per avere subito due soluzioni disponibili.

(W takim razie przygotuję kontrpropozycję, żeby od razu mieć dwie dostępne wersje.)
- Ilaria:** Perfetto, allora mandami la versione finale prima delle 18:00 così la rivedo con calma.

(Świetnie, prześlij mi wersję końcową przed 18:00, żebyśmy mogła ją spokojnie przejrzeć.)

- Leggi il dialogo. Dove si trovano Claudio e Ilaria?
 - All'università, mentre preparano un esame di storia
 - A casa, mentre organizzano una vacanza
 - In ufficio, mentre preparano una presentazione per un cliente
 - Al ristorante, mentre scelgono il menù per una cena tra amici
- Perché Claudio non è soddisfatto delle slide?
 - Perché ci sono troppi colori e immagini
 - Perché il direttore le ha rifiutate
 - Perché non ci sono abbastanza dati tecnici
 - Perché secondo lui sono troppo dense e con troppi numeri all'inizio

1-c 2-d

2. Gramatyka: Mowa zależna z użyciem czasu przeszłego dokonanego

Używa się go, aby przytoczyć coś, co wydarzyło się w przeszłości.



- Formuła to: czasownik + che + passato prossimo.

Azione passata (Czas przeszły)	Frase indiretta (Zdanie zależne)
Marco dice: "Sono stato al mercato." (Marco mówi: „Byłem na targu.”)	Marco dice che è stato al mercato. (Marco mówi, że był na targu.)
Giulia pensa: "Ha convinto tutti." (Giulia myśli: „Przekonała wszystkich.”)	Giulia pensa che hai convinto tutti. (Giulia myśli, że przekonała wszystkich.)
Fabio dice: "Ho rifiutato l'offerta." (Fabio mówi: „Odrzuciłem ofertę.”)	Fabio dice che ha rifiutato l'offerta. (Fabio mówi, że odrzucił ofertę.)
Paolo e Maria dicono: "Abbiamo fatto un compromesso." (Paolo i Maria mówią: „Zawarliśmy kompromis.”)	Paolo e Maria dicono che hanno fatto un compromesso. (Paolo i Maria mówią, że zawarli kompromis.)

- Il direttore dice che _____ rifiutato la prima offerta del cliente.
 - è
 - hanno
 - ha rifiuta
 - ha
- Marta dice che _____ molto persuasiva nella riunione di ieri.
 - ha stata
 - è stata
 - ha stato
 - è stata essere
- L'avvocato dice che _____ un buon compromesso nel contratto.
 - hanno fatto
 - hanno fare
 - ha fatto
 - sono fatto
- Paolo dice che _____ convinto il cliente con una controfferta chiara.
 - hai
 - avete
 - sei
 - hai convincere

1. ha 2. è stata 3. hanno fatto 4. hai

3.Ćwiczenia

1. E-mail wewnętrzny: propozycja i kontrpropozycja dla klienta (Audio dostępne w aplikacji)



Słowa do użycia: offerta, negoziazione, controfferta, creduto, disaccordo, convincente, rifiutato, compromesso, risultati

Ieri il team marketing ha presentato una nuova _____ a un importante cliente. Secondo il responsabile, la proposta era chiara e _____, ma il cliente ha _____ alcuni punti sul prezzo. Nel suo report il responsabile scrive che ha _____ molto nel progetto e che ha spiegato bene i _____ attesi.

Oggi l'azienda prepara una _____. Nel testo dell'email il responsabile dice che ha ascoltato con attenzione il _____ del cliente e che vuole trovare un _____. Propone uno sconto piccolo, ma chiede una firma del contratto entro dieci giorni. Alla fine, scrive che spera in una _____ rapida e in un risultato positivo per tutti.

Wczoraj dział marketingu przedstawił nową ofertę ważnemu klientowi. Według kierownika propozycja była jasna i przekonująca, ale klient odrzucił kilka punktów dotyczących ceny. W swoim raporcie kierownik pisze, że bardzo wierzył w projekt i że dobrze wyjaśnił oczekiwane wyniki.

Dziś firma przygotowuje kontrpropozycję. W treści e-maila kierownik pisze, że uważnie wysłuchał sprzeciwu klienta i że chce znaleźć kompromis. Proponuje niewielką zniżkę, ale prosi o podpisanie umowy w ciągu dziesięciu dni. Na koniec pisze, że ma nadzieję na szybką negocjację i na pozytywny wynik dla wszystkich.

1. Perché il cliente non ha accettato completamente la prima proposta dell'azienda?

2. Che cosa scrive il responsabile nel suo report sulla prima offerta?

2. Wybierz poprawne rozwiązanie

1. Ieri in riunione Marco ha detto che _____ la _____ (Wczoraj na spotkaniu Marco powiedział, że odrzucił pierwszą ofertę klienta.)

a. rifiutava b. ha rifiutato c. è rifiutato d. ha rifiutata

2. Dopo la riunione tutti hanno detto che _____ (Po spotkaniu wszyscy powiedzieli, że uwierzyli wyjaśnieniom dyrektora.)

a. hanno creduti b. hanno creduto c. credevano d. sono creduti

3. Il direttore ha detto che _____ il cliente proponendo un piccolo sconto. *(Dyrektor powiedział, że przekonał klienta, proponując niewielką zniżkę.)*
 a. ha convinto b. è convinto c. ha convinto d. convinceva
4. Per il prossimo contratto noi _____ l'offerta iniziale se non fosse abbastanza chiara. *(Do następnego kontraktu odrzucilibyśmy ofertę początkową, gdyby nie była wystarczająco jasna.)*
 a. rifiutassi b. rifiuteremmo c. rifiuteremo d. rifiuterebbero
1. ha rifiutato 2. hanno creduto 3. ha convinto 4. rifiuteremmo

3. Uzupełnij dialogi

a. Negoziare l'orario di una riunione

- Luca, collega:** *Secondo me la riunione alle otto è troppo presto, non è una buona idea.* *(Moim zdaniem spotkanie o ósmej jest za wcześnie, to nie jest dobry pomysł.)*
- Maria, project manager:** 1. _____ *(Rozumiem twoją opinię, ale o dziesiątej mam już inne ważne połączenie.)*
- Luca, collega:** *Allora propongo le nove: è un buon compromesso, ti sembra ok?* *(W takim razie proponuję dziewiątą: to dobry kompromis, czy pasuje ci to?)*
- Maria, project manager:** 2. _____ *(Tak, przekonałeś mnie — o dziewiątej pasuje wszystkim, dzięki temu wynik będzie pozytywny.)*

b. Trattare il prezzo di una sedia da ufficio

- Cliente:** *Mi piace questa sedia, ma sinceramente credo che il prezzo sia un po' alto.* *(Podoba mi się to krzesło, ale szczerze uważam, że cena jest trochę za wysoka.)*
- Commessa:** 3. _____ *(Rozumiem, mogę zaproponować niewielką obniżkę: dziesięć procent.)*
- Cliente:** *La controfferta è interessante, però preferisco pensare ancora, non sono del tutto convinto.* *(Kontrapropozycja jest interesująca, jednak wolę się jeszcze zastanowić — nie jestem do końca przekonany.)*
- Commessa:** 4. _____ *(W porządku, żaden problem — jeśli teraz odmówisz, możesz wrócić jutro z ostateczną decyzją.)*

1. Capisco la tua opinione, ma alle dieci ho già un'altra chiamata importante. 2. Sì, mi hai convinta, alle nove va bene per tutti, così il risultato è positivo. 3. Capisco, posso fare una piccola offerta: il dieci per cento di sconto. 4. Va bene, nessun problema, se rifiuti adesso puoi tornare domani con una decisione definitiva.

4. Rispondi ai quesiti, utilizzando il lessico del capitolo.

1. Al lavoro, un collega propone di cambiare un progetto che per te funziona bene. Come esprimi la tua opinione e mostri che non sei del tutto d'accordo?

2. Devi negoziare con un cliente sul prezzo di un servizio. Qual è la tua proposta iniziale e cosa dici se il cliente rifiuta?
-
3. Racconta una situazione recente in cui tu e un collega avevate opinioni diverse. Come avete raggiunto un compromesso?
-
4. Il tuo capo vuole chiudere un contratto rapidamente, ma tu vedi un rischio. Come spieghi il tuo punto di vista in modo calmo e convincente?
-

5. Napisz 6 lub 8 zdań opisujących sytuację, w której musiałeś wyrazić swoją opinię w pracy lub wśród znajomych i szukałeś kompromisu.

Secondo me / secondo noi... / lo penso che... / Possiamo trovare un compromesso... / Sono (non sono) d'accordo con questa proposta perché...

4. Ważne czasowniki

	Rifiutare	Convincere	Credere
io	rifiuterei	ho convinto	ho creduto
tu	rifiuteresti	hai convinto	hai creduto
lui/lei	rifiuterebbe	ha convinto	ha creduto
noi	rifiuteremmo	abbiamo convinto	abbiamo creduto
voi	rifiutereste	avete convinto	avete creduto
loro	rifiuterebbero	hanno convinto	hanno creduto