

B1.7.1 Internetverträge abschließen

Celebrar contratos de Internet



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.



Muitos clientes só percebem em um aumento que seu contrato ficou mais caro. Quem então pensa em um cancelamento muitas vezes pode conseguir uma oferta melhor ou um desconto. Fornecedores tentam manter os clientes existentes porque novos clientes custam mais. Se o preço fosse mais baixo, muitas pessoas não mudariam. Por isso, vale a pena comparar a concorrência e negociar com calma.

1. Warum möchte der Kunde seinen Internetvertrag kündigen?
 - a. Weil er keinen Rabatt bekommen hat.
 - b. Weil er ins Ausland umzieht.
 - c. Weil die Preise um dreißig Prozent erhöht wurden.
 - d. Weil die Internetgeschwindigkeit zu langsam ist.
 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 sagt, dass Kündigungen nicht möglich sind.
 - d. Er bietet dem Kunden zehn Prozent Rabatt an.
- 1-c 2-d**

2. Você está se mudando para um novo apartamento e precisa de uma conexão de internet rápida para streaming e home office.

Tarefa: Compare dois planos (z. B. 300 und 800 Mbit/s) e escreva, qual é melhor para você e por quê (Preço a partir de R\$ 10, prazo mínimo, vantagens).

URL: Vodafone Internetverträge

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