



B1.43 Négociations et ventes

- Négociations de prix
- Taux de change / tarifs
- Vocabulaire des contrats

Le financement	<i>(O financiamento)</i>	La demande	<i>(A demanda)</i>
Le partenaire technique	<i>(O parceiro técnico)</i>	La contre-offre	<i>(A contraoferta)</i>
L'apport institutionnel	<i>(A contribuição institucional)</i>	La majoration	<i>(O acréscimo)</i>
L'accord	<i>(O acordo)</i>	La commission	<i>(A comissão)</i>
L'offre de collaboration	<i>(A proposta de colaboração)</i>	Résilier	<i>(Rescindir)</i>
Le coût	<i>(O custo)</i>	Parvenir à un accord	<i>(Alcançar um acordo)</i>
La remise	<i>(O desconto)</i>	En plusieurs fois	<i>(Em várias vezes)</i>
L'acheteur	<i>(O comprador)</i>	Le taux de change	<i>(A taxa de câmbio)</i>
Le vendeur	<i>(O vendedor)</i>	La devise	<i>(A moeda)</i>
Le fournisseur	<i>(O fornecedor)</i>	La baisse	<i>(A queda)</i>
Le crédit	<i>(O crédito)</i>	La hausse	<i>(O aumento)</i>
Le risque financier	<i>(O risco financeiro)</i>	Le versement	<i>(O pagamento)</i>
L'engagement	<i>(O compromisso)</i>		

1. Digitalize o código QR para ver o vídeo, ou leia o texto. (QR: Áudio)

Dans une situation d'achat, la **vente** commence quand on écoute les besoins des **clients** et qu'on propose une solution adaptée. La **négoçiation** intervient seulement quand l'acheteur veut vraiment acheter et qu'il commence à **marchander**. Lors d'une visite d'appartement, on peut faire **une objection** sans être prêt à signer. Un vendeur sérieux évite de baisser le prix trop vite. Le responsable peut ensuite *demander de ne pas* discuter du tarif avant que l'acheteur soit décidé.

*Numa situação de compra, a **venda** começa quando se escutam as necessidades dos **clientes** e se propõe uma solução adaptada. A **negociação** intervém apenas quando o comprador quer realmente comprar e começa a **barganhar**. Durante uma visita a um apartamento, pode-se fazer **uma objeção** sem estar pronto para assinar. Um vendedor sério evita baixar o preço demasiado depressa. O responsável pode depois pedir para não discutir o valor antes de o comprador estar decidido.*



1. Quand la négociation commence-t-elle ?
 - a. Quand le vendeur présente une solution adaptée.
 - b. Quand le vendeur refuse de parler du prix.
 - c. Quand le client veut acheter.
 - d. Quand le client fait une objection.
2. Pourquoi une baisse rapide du prix peut-elle poser problème ?
 - a. Parce que le client ne peut plus faire d'objections.
 - b. Parce que le vendeur paraît peu sérieux.
 - c. Parce que l'appartement devient automatiquement trop cher.
 - d. Parce que la vente s'arrête immédiatement.

1-c-2-b



2. Gramática: O discurso indireto: imperativo

O discurso indireto com o imperativo transforma uma ordem ou uma sugestão numa declaração reportada. Exemplo: "Ferme la porte" Il a dit de fermer la porte.

1. Quer o tempo da oração principal esteja no presente ou num tempo do passado, o modo imperativo no discurso direto torna-se: **de + infinitivo** na forma indireta.
2. Usam-se frequentemente verbos como 'demander', 'dire', 'ordonner', 'conseiller' para introduzir o discurso indireto.
3. Não há marcas de pontuação do imperativo no discurso indireto.

Discours direct à l'impératif

Discours indirect à l'indicatif

Achetez ce que vous voulez ! (*Comprem o que quiserem!*)

Il a dit d'acheter ce que nous voulions. (*Ele disse para comprar o que nós queríamos.*)

Accepte l'offre ! (*Aceita a oferta!*)

Tu me demandes d'accepter l'offre. (*Tu me pedes para aceitar a oferta.*)

Il ordonna : "Fermez la porte !" (*Ele ordenou: "Fechem a porta!"*)

Il ordonna de fermer la porte. (*Ele ordenou que fechassem a porta.*)

Résilions le contrat ! (*Rescindamos o contrato!*)

Il conseille de résilier le contrat. (*Ele aconselha a rescindir o contrato.*)

O imperativo negativo torna-se "**ne pas + verbo no infinitivo**". Exemplo: 'Ne faites pas ça' -> Il a dit de **ne pas** faire ça.

É preciso transformar os pronomes conforme o sentido da frase. Exemplo: Il a dit : "Viens avec **moi** !" -> Il m'a demandé de venir avec **lui**.

1. Le vendeur nous a dit _____ signer le contrat avant vendredi. (*O vendedor nos disse para assinar o contrato antes de sexta-feira.*)
 a. que b. de c. à d. pour
2. Elle m'a demandé _____ accepter la première offre de financement. (*Ela me pediu para não aceitar a primeira oferta de financiamento.*)
 a. ne pas de b. à ne pas c. de pas d. de ne pas

1. de 2. de ne pas

Rewrite the phrases (QR: IA+)



1. Le responsable m'a dit : « Envoyez le dossier aujourd'hui ! »

(*O responsável me disse para enviar o dossiê hoje.*)

2. Ma collègue me demande : « Accepte mon invitation ! »

(*Minha colega me pede para aceitar seu convite.*)

3. Le médecin a dit à Paul : « Ne mangez pas trop sucré ! »

(O médico disse a Paul para não comer muito doce.)

1. *Le responsable m'a dit d'envoyer le dossier aujourd'hui.* **2.** *Ma collègue me demande d'accepter son invitation.* **3.** *Le médecin a dit à Paul de ne pas manger trop sucré.*

Corrija o erro

1. Le chef a dit de pas baisser les tarifs.

O chefe disse para não baixar as tarifas.

2. Le client a demandé que signer le contrat aujourd'hui.

O cliente pediu para assinar o contrato hoje.

1. *Le chef a dit de ne pas baisser les tarifs.* **2.** *Le client a demandé de signer le contrat aujourd'hui.*

3.Exercícios

1. Associe cada palavra à sua definição.

- a. une remise 1. Réduction de prix - il a demandé d'appliquer une remise sur la facture.
- b. le taux de change 2. Valeur utilisée pour convertir une devise en une autre.
- c. parvenir à un accord 3. Ils ont dit de négociier jusqu'à parvenir à un accord.

a-1 b-2 c-3



2. Atualização de tarifas e condições de pagamento - fornecedor B2B

(QR: Áudio)



Preencha as lacunas: remise, tarifs, en plusieurs fois, taux de change, majoration, versement

Dans le cadre de la renégociation annuelle, notre fournisseur d'équipements informe ses clients professionnels d'une mise à jour des (1) _____. Les prix en euros peuvent varier selon le (2) _____ de la devise de facturation. Pour limiter le risque financier, une clause prévoit une (3) _____ si la hausse dépasse un certain seuil. Une (4) _____ reste possible en cas de commande groupée.

Le service achats est invité à faire une demande écrite avant de signer l'accord. Le vendeur a conseillé de vérifier le coût total, y compris la commission bancaire et le (5) _____ initial. En cas de désaccord sur une contre-offre, chaque partie peut résilier le contrat avec un préavis, mais le paiement (6) _____ n'est proposé qu'après validation du crédit.


No âmbito da renegociação anual, o nosso fornecedor de equipamentos informa os seus clientes profissionais sobre uma atualização das tarifas. Os preços em euros podem variar conforme a taxa de câmbio da moeda de faturação. Para limitar o risco financeiro, uma cláusula prevê um acréscimo se o aumento ultrapassar um determinado limite. Um desconto continua a ser possível em caso de encomenda agrupada.

O departamento de compras é convidado a fazer um pedido por escrito antes de assinar o acordo. O vendedor aconselhou a verificar o custo total, incluindo a comissão bancária e o pagamento inicial. Em caso de desacordo sobre uma contraproposta, cada parte pode rescindir o contrato com um pré-aviso, mas o pagamento em prestações só é proposto após validação do crédito.

(1) tarifs, (2) taux de change, (3) majoration, (4) remise, (5) versement, (6) en plusieurs fois

1. Quelles vérifications et démarches le service achats doit-il effectuer avant de signer l'accord, et quels éléments peuvent faire varier le montant final ?

3. Ouça o fragmento de áudio e escolha a resposta correta. (QR: Áudio)

- | | Verdadeiro | Falso | |
|---|--------------------------|--------------------------|--|
| 1. La personne négocie avec un fournisseur et demande une réduction plus élevée que celle proposée. | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |  |
| 2. Tout le projet est facturé dans une seule devise, donc le taux de change n'est pas un problème. | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | |
| 3. Le vendeur accepte les paiements échelonnés sans frais supplémentaires. | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | |
- 1-V 2-X 3-V

4. Escolha a solução correta

- Le vendeur nous a dit d' _____ en plusieurs fois pour réduire le coût. *(O vendedor nos disse para comprar em várias parcelas para reduzir o custo.)*
 a. achetés b. achetez c. achetions d. acheter
- Le partenaire technique nous a demandé de _____ en devise étrangère à cause du risque financier. *(O parceiro técnico nos pediu para não comprar em moeda estrangeira por causa do risco financeiro.)*
 a. ne pas acheter b. ne pas achetez c. ne pas acheté
 d. n'acheter pas
- Hier, nous _____ notre ancienne machine à un fournisseur pour financer l'apport institutionnel. *(Ontem, vendemos nossa máquina antiga a um fornecedor para financiar o aporte institucional.)*
 a. sommes / vendus b. avions / vendre c. avons / vendu
 d. avons / vendre

1. acheter 2. ne pas acheter 3. avons / vendu

5. Roleplay - diálogos (QR: Áudio)

Négociier un contrat fournisseur

Camille: *Bonjour Hugo, j'ai bien reçu votre offre, mais le coût total dépasse notre budget, notamment à cause de la commission et de la majoration des frais de livraison.*

(Olá Hugo, recebi bem a sua oferta, mas o custo total excede o nosso orçamento, principalmente por causa da comissão e do acréscimo nas despesas de entrega.)

Hugo: *Bonjour Camille, je comprends. Nos tarifs ont subi une hausse ce trimestre ; je peux proposer une remise de 5 % si vous vous engagez pour 12 mois.*

(Olá Camille, eu entendo. Nossas tarifas sofreram um aumento neste trimestre; posso oferecer um desconto de 5% se você se comprometer por 12 meses.)



Camille: *Je vous fais une contre-offre : 8 % de remise et un paiement en plusieurs fois, parce que nous avons un risque financier en ce moment et le financement est plus serré.*

(Eu faço uma contraoferta: 8% de desconto e um pagamento em parcelas, porque temos um risco financeiro neste momento e o financiamento está mais apertado.)

Hugo: *8 % est difficile, mais je peux accepter 7 % si vous prenez aussi l'option support avec notre partenaire technique.*

(8% é difícil, mas posso aceitar 7% se você também contratar a opção de suporte com o nosso parceiro técnico.)

Camille: *D'accord pour 7 % et le support, mais j'insiste sur une clause de résiliation si le délai de livraison dépasse deux semaines ; si vous acceptez, nous pouvons parvenir à un accord aujourd'hui.*

(Certo, 7% e o suporte, mas eu insisto em uma cláusula de rescisão caso o prazo de entrega ultrapasse duas semanas; se você aceitar, podemos chegar a um acordo hoje.)

1. Quels points Camille négocie-t-elle (prix, remise, paiement, clause de résiliation, etc.) et pourquoi ?
-

6. Falar: traduzir e responder (QR: IA+)

Je lui ai demandé de... / Il m'a dit de... / Nous offrons une remise si vous payez en plusieurs fois. / Nous pouvons parvenir à un accord à condition que...



1. Vous négociez un contrat avec un fournisseur : quels éléments du prix et quelles conditions de paiement discutez-vous en priorité, et pourquoi ?
-
2. On vous propose un tarif en dollars alors que vous payez en euros : comment gérez-vous le taux de change et le risque financier ?
-

7. Escrita: E-mail (QR: IA+)

Objet : Votre demande de devis - imprimante + cartouches

Bonjour Madame Lefèvre,

Merci pour votre **demande**. Suite à la hausse du **coût** des pièces, notre prix pour l'imprimante et 6 cartouches est de **1 180 €** (livraison incluse). Nous pouvons accorder une **remise** de 5% si vous confirmez avant vendredi, avec un **versement** de 40% à la commande et le reste **en plusieurs fois** (2 mensualités).

Pour un paiement en CHF, nous appliquons le **taux de change** du jour plus une **commission** de 1,5%.

Cordialement,

Sophie Martin

Service commercial, BureauPro



Escreva uma resposta apropriada: *Je vous remercie pour votre offre, mais je souhaiterais discuter du prix. / Vous m'avez demandé de confirmer avant vendredi : pouvez-vous prolonger ce délai jusqu'à lundi ? / Pouvez-vous préciser le taux de change appliqué et le calcul de la commission ?*

Verbos importantes

Acheter (*comprar*)

Impératif

Achète !

Achetons !

Achetez !

Vendre (*vender*)

Passé composé

ai vendu

as vendu

a vendu

tu

nous

vous