

B1.43 Onderhandelingen en verkoop

- Prijsonderhandelingen
- Valutakoersen / tarieven
- Contractenwoordenlijst



De belofte	(A promessa)	Azen op	(Visar)
De consumenten	(Os consumidores)	Bieden	(Oferecer)
De consument	(O consumidor)	Delen in	(Compartilhar em)
De korting	(O desconto)	Meegaan in/met	(Concordar com)
De kans	(A oportunidade)	Onderdoen voor	(Ficar aquém de)
Het nadeel	(A desvantagem)	Overgaan tot	(Passar a)
De truc	(O truque)	Overhalen om	(Convencer a)
De uitverkoop	(A liquidação)	Overtuigen van	(Convencer de)
Aantrekkelijk	(Atraente)	Profiteren van	(Aproveitar-se de)
Voordelig	(Vantajoso)	Uitbreiden	(Expandir)
Adviseren	(Aconselhar)	Zich richten op	(Dirigir-se a)
Aandringen op	(Insistir em)	Afhangen van	(Depender de)

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

Veel professionals geven in een **onderhandelingsgesprek** te snel toe en zijn achteraf niet **tevreden** over de **uitkomst**. Een onderhandelcoach legt uit dat onderhandelen geen talent is maar een vaardigheid die je kunt leren. Met goede **voorbereiding** bereik je meer bij de ander zonder de relatie te beschadigen. Dit helpt in gesprekken met een klant, leverancier, baas of collega en leidt vaak tot betere zakelijke resultaten.



*Muitos profissionais cedem rápido demais em uma **conversa de negociação** e depois não ficam **satisfeitos** com o **resultado**. Uma coach de negociação explica que negociar não é um talento, mas uma habilidade que você pode aprender. Com boa **preparação**, você consegue mais com a outra pessoa sem prejudicar o relacionamento. Isso ajuda em conversas com um cliente, fornecedor, chefe ou colega e muitas vezes leva a melhores resultados comerciais.Vp>*

1. Wat is het belangrijkste punt over onderhandelen?
 - a. Het is een talent dat je hebt of niet hebt.
 - b. Het lukt alleen als je veel ervaring hebt in verkoop.
 - c. Het is een vaardigheid die je kunt leren.
 - d. Je moet altijd hard zijn en de relatie negeren.
2. Welke verandering beloofde de coach tijdens onderhandelingsgesprekken?
 - a. Je gaat minder praten en sneller afsluiten.
 - b. Je accepteert meteen het eerste aanbod van de klant.
 - c. Je gebruikt vooral juridische termen uit contracten.
 - d. Je draait je focus 180 graden en krijgt verrassende uitkomsten.

1-c 2-d



2. Gramática: Conectada e reduzida fala: 'r / ie / 'm / 't

Bij verbonden en gereduceerde spraak worden woorden samengevoegd of ingekort, zoals 'r, ie, 'm, 't.

1. Verbonden vormen zoals 'r, ie, 'm, 't zijn typisch voor informele, gesproken taal.

Verbonden vorm (Forma contraída)	Volledige vorm (Forma completa)	Voorbeeld (Exemplo)
'r	er/haar (lá/dela)	Ik kom 'r net vandaan. (Acabei de vir de lá.)
'm	hem (ele/o)	Ik heb 'm niet gezien. (Eu não o vi.)
't	het (o/aquilo)	We hebben 't al besproken. (Nós já o discutimos.)
ie	die (aquele/aquela)	Daar is ie dan, de kans die we nodig hadden. (Aí está ele , a oportunidade de que precisávamos.)

1. Ik heb _____ net gebeld, maar hij wil niet meegaan in onze prijs. (Acabei de ligar para ele, mas ele não quer aceitar o nosso preço.)

- a. 'm b. hem c. ie d. 't

2. We hebben _____ al besproken: die korting hangt af van het aantal stuks. (Já discutimos isso: esse desconto depende do número de unidades.)

- a. 'r b. het c. 't d. 'm

1. 'm 2. 't

Rewrite the phrases (QR: IA+)



1. Ik heb hem gisteren nog gebeld, maar hij nam niet op.

(Eu liguei 'm ontem ainda, mas ele não atendeu.)

2. We hebben het al in de vergadering besproken.

(Nós já discutimos 't na reunião.)

3. Ik kom er net vandaan, want ik had daar een afspraak.

(Eu acabei de vir 'r de lá, porque eu tinha um compromisso lá.)

1. Ik heb 'm gisteren nog gebeld, maar hij nam niet op. 2. We hebben 't al in de vergadering besproken. 3. Ik kom 'r net vandaan, want ik had daar een afspraak.

Corrija o erro

1. We hebben t tarief al afgesproken.

Nós já combinamos a tarifa.

2. Kun je hem vandaag tekenen, dat contract?

Você pode assiná-lo hoje, esse contrato?

1. *We hebben 't tarief al afgesproken.* **2.** *Kun je 'm vandaag tekenen, dat contract?*

3.Exercícios

1. Associe cada palavra à sua definição.

- a. de korting 1. Herhaaldelijk vragen of blijven benadrukken dat iets moet gebeuren.
 b. aandringen op 2. Er voordeel uithalen - bijvoorbeeld van een tijdelijke aanbieding.
 c. profiteren van 3. Een bedrag dat je minder betaalt - een lagere prijs aan de kassa.

a-3 b-1 c-2



2. Novas tarifas para pagamentos internacionais (QR: Áudio)

Preencha as lacunas: aandringen op, wisselkoers, korting, adviseert, profiteren van, contract, consumenten



Vanaf 1 juli past uw bank de tarieven voor internationale overboekingen aan. Bij betalingen in vreemde valuta hangt de uiteindelijke prijs af van de (1) _____ op het moment van verwerking en van de gekozen route. Voor (2) _____ kan een ogenschijnlijk voordelig tarief toch duurder uitvallen door extra kosten van tussenbanken.

Wie regelmatig betaalt aan leveranciers in het buitenland kan (3) _____ een valutapakket met vaste opslag op de koers. De bank (4) _____ om vooraf een limietkoers af te spreken en de voorwaarden in het (5) _____ te controleren, zodat u niet achteraf moet (6) _____ correcties. Let ook op tijdelijke acties: een (7) _____ geldt soms alleen bij een minimale omzet en stopt automatisch na drie maanden.

A partir de 1º de julho, o seu banco ajustará as tarifas para transferências internacionais. Em pagamentos em moeda estrangeira, o preço final depende da taxa de câmbio no momento do processamento e da rota escolhida (SHA ou OUR). Para consumidores, uma tarifa aparentemente vantajosa ainda pode sair mais cara devido a custos adicionais de bancos intermediários.

Quem paga regularmente a fornecedores no exterior pode se beneficiar de um pacote de câmbio com margem fixa sobre a cotação. O banco aconselha combinar previamente uma taxa limite e verificar as condições no contrato, para que você não precise insistir em correções depois. Fique atento também a ações temporárias: um desconto às vezes vale apenas com um faturamento mínimo e termina automaticamente após três meses.

(1) wisselkoers, (2) consumenten, (3) profiteren van, (4) adviseert, (5) contract, (6) aandringen op, (7) korting

1. Welke twee dingen bepalen volgens de tekst de uiteindelijke prijs van een betaling in vreemde valuta, en wat kunt u doen om verrassingen achteraf te voorkomen?

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

1. De spreker vindt het riskant dat de prijs in een andere valuta staat, omdat de wisselkoers kan veranderen.
2. De spreker is van plan om zonder voorwaarden akkoord te gaan met een contract voor twee jaar.
3. Als het bedrijf meer gaat afnemen, wil de spreker daarvoor een betere deal, zoals extra korting.

Verdadero Falso

<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>



1-V 2-X 3-V

4. Escolha a solução correta

1. In de uitverkoop _____ ik u aan eerst de tarieven te vergelijken voordat u biedt. *(Na liquidação, aconselho-o a comparar primeiro as tarifas antes de fazer uma oferta.)*
a. raad ik u aan b. raad u c. raad ik d. raad
2. De consument _____ van de korting als ie vandaag het contract tekent. *(O consumidor beneficia do desconto se ele assinar o contrato hoje.)*
a. profiteerde b. profiteert c. profiteren d. profiteer
3. Wij _____ u om het aanbod schriftelijk vast te leggen, zodat er later geen nadeel ontstaat. *(Nós aconselhamos você a formalizar a oferta por escrito, para que mais tarde não surja nenhuma desvantagem.)*
a. adviseer b. adviseerde c. adviseert d. adviseren

1. raad ik u aan 2. profiteert 3. adviseren

5. Roleplay - diálogos (QR: Áudio)

Korting bespreken bij softwarecontract

Sanne
(inkoopmanager): Mark, we willen graag verlengen, maar de prijs is dit jaar niet aantrekkelijk; als jullie echt met ons budget meegaan, is de kans groot dat we ook extra licenties afnemen.

(Mark, queremos renovar, mas o preço este ano não está atraente; se vocês realmente se adequarem ao nosso orçamento, é bem provável que também compremos licenças adicionais.)

Mark
(accountmanager): Ik snap het, maar onze tarieven hangen af van de wisselkoers en de supportkosten. Wat ik kan adviseren: als jullie het contract voor twee jaar vastleggen, kan ik 12% korting bieden.

(Entendo, mas nossas tarifas dependem da taxa de câmbio e dos custos de suporte. O que posso sugerir: se vocês fixarem o contrato por dois anos, posso oferecer 12% de desconto.)



Sanne
(inkoopmanager): *Twaalf procent is een begin, maar het nadeel is dat we dan vastzitten terwijl we snel groeien. Ik dring aan op 15% en een duidelijke belofte over de responstijd in de SLA.*

(Doze por cento é um começo, mas a desvantagem é que ficamos presos enquanto estamos crescendo rapidamente. Eu insisto em 15% e uma promessa clara sobre o tempo de resposta no SLA.)

Mark
(accountmanager): *Vijftien procent kan ik niet zomaar doen, maar ik ga over tot 14% als jullie de trainingen erbij nemen. Dan profiteert jullie team direct en delen jullie in onze premium support.*

(Quinze por cento eu não posso fazer assim de imediato, mas posso passar para 14% se vocês incluírem os treinamentos. Assim, sua equipe se beneficia diretamente e vocês entram no nosso suporte premium.)

Sanne
(inkoopmanager): *Oké, als je dat ook expliciet in het contract zet en de maandelijkse opzegtermijn blijft, dan kan ik mijn directie overtuigen om akkoord te gaan.*

(Ok, se você também colocar isso explicitamente no contrato e o prazo de cancelamento mensal for mantido, então posso convencer minha diretoria a concordar.)

1. Welke korting of belofte wordt in het gesprek genoemd, en onder welke voorwaarde?
-

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

Dat hangt af van de prijs en de voorwaarden. / Kunt u mij adviseren welke optie het meest voordelig is? / Als ik vandaag koop, is er dan korting mogelijk?



1. Je wilt een nieuwe laptop kopen maar de prijs is boven je budget. Hoe vraag je om korting en welke argumenten noem je kort?

2. Je bestelt een product uit het buitenland en het kan zijn dat er invoerrechten of extra kosten door wisselkoers zijn. Welke vragen stel je aan de verkoper voordat je akkoord gaat?

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

Onderwerp: Voorstel verlenging contract + zomeractie

Beste mevrouw Van Dijk,

Zoals beloofd stuur ik u ons voorstel voor de verlenging van uw mobiele contract (12 maanden). Voor 8 simkaarten is het **€ 19,50** per gebruiker per maand. Als u deze week akkoord gaat, krijgt u **10% korting** (zomeractie). Nadeel: de korting geldt niet voor extra databundels.

- Roaming buiten de EU: tarief hangt af van de wisselkoers (USD) en wordt maandelijks aangepast.
- We kunnen ook uitbreiden naar 10 simkaarten; dan is het **€ 18,75** p.p.

Kunt u laten weten of u hiermee wilt meegaan?

Met vriendelijke groet,

Sanne Verhoeven | Accountmanager TelNet



Escreva uma resposta apropriada: *Dank voor uw voorstel, maar ik wil graag eerst weten of... / Als we overgaan tot een contract van 12 maanden, kunt u dan aangeven of... / Kunt u het tarief voor roaming buiten de EU toelichten (graag met voorbeeld)?*

Verbos importantes

ik
jij/je
hij/zij/ze/het
wij/we
jullie
zij/ze

Adviseren (aconselhar)

Onvoltooid tegenwoordige tijd (OTT)
adviseer
adviseert
adviseert
adviseren
adviseren
adviseren

Profiteren van (aproveitar)

Onvoltooid tegenwoordige tijd (OTT)
profiteer van
profiteert van
profiteert van
profiteren van
profiteren van
profiteren van