

18 Une offre par téléphone

La société Indesat souhaite rénover sa salle de réunion. Géraldine Calvez contacte l'entreprise Burama. C'est le téléconseiller Thierry Lefur qui lui répond (consignes p. 90).

A : Thierry Lefur	B : Géraldine Calvez
Herr Lefur meldet sich.	[Burama, bonjour. Thierry Lefur à l'appareil. Que puis-je/Qu'est-ce que je peux faire pour vous ?]
[Bonjour monsieur, Géraldine Calvez de la société Indesat. Nous souhaitons commander des meubles pour notre salle de réunion.]	Géraldine begrüßt Herrn Lefur und stellt sich vor. Sie erklärt, dass sie Möbel für das Konferenzzimmer des Unternehmens bestellen möchte.
Thierry freut sich und fragt, ob Géraldine schon weiß, was sie will.	[Très bien. Vous savez déjà ce que vous voulez ?]
[Oui, nous aurions besoin de huit chaises Ergotop en gris et de la table Maxiconf. Quels sont vos délais de livraison ?]	Géraldine teilt mit, dass sie acht Stühle (des Modells) Ergotop in grau braucht sowie einen Tisch (des Modells) Maxiconf. Sie fragt nach der Lieferzeit.
Thierry bittet Géraldine kurz zu warten, er schaut im Computer nach. Kein Problem, die Artikel sind nach Eingang ihrer Bestellung sofort lieferbar.	[Attendez un moment, s'il vous plaît. Je regarde sur l'ordinateur... Alors il n'y a pas de problème, madame, les articles sont disponibles dès réception de votre commande.]
[Parfait ! Vous pouvez me donner le prix des articles, s'il vous plaît ?]	Géraldine drückt ihre Zufriedenheit aus und fragt nach dem Preis der Artikel.
Thierry sagt, dass der Einzelpreis für die Stühle 111,80 € und für den Tisch 716,60 € ist.	[Le prix unitaire est de 111,80 € pour les chaises et de 716,60 € pour la table.]
[Et si je commandais douze chaises, vous m'accorderiez une remise ?]	Géraldine will wissen, ob man ihr einen Rabatt gewähren würde, wenn sie zwölf Stühle bestellen würde.
Thierry bittet um etwas Geduld: Man hätte dann einen Gesamtbetrag von 2 058,20 €. Da der Bestellwert über 2 000,00 € liegt, könnte er einen Rabatt von 4 % gewähren.	[Un instant, s'il vous plaît... Alors, on aurait un montant total de 2 058,20 €. Comme la commande dépasse 2 000,00 €, nous pourrions vous accorder une remise de 4 %.]
[D'accord. Et quelles sont vos conditions de paiement ?]	Géraldine ist einverstanden und möchte wissen, wie die Zahlungsbedingungen sind.
Thierry antwortet, dass die Zahlung per Überweisung innerhalb von 60 Tagen netto erfolgen muss.	[Le paiement doit s'effectuer par virement dans les 60 jours net.]
[Pourriez-vous me confirmer toutes ces conditions par fax ? Et jusqu'à quand est-ce que votre offre est valable ?]	Géraldine fragt, ob Thierry ihr die ganzen Bedingungen per Fax bestätigen könnte und wie lange das Angebot gültig ist.
Thierry sagt, dass das Angebot gilt, solange der Vorrat reicht. Er schickt ihr sofort das Angebot und fragt Géraldine nach der Faxnummer.	[Cette offre est valable jusqu'à épuisement des stocks. Je vous l'envoie tout de suite. Pourriez-vous me donner votre numéro de fax ?]
[Merci. Mon numéro de fax, c'est le zéro deux, quarante-et-un, cinquante-six, soixante-dix-huit, quatre-vingt-dix-huit.]	Géraldine bedankt sich und nennt ihre Faxnummer: 02 41 56 78 98
Thierry hat sie notiert, er bedankt sich für den Anruf und hofft, bald eine Bestellung zu erhalten.	[C'est noté. Je vous remercie de votre appel et espère recevoir bientôt votre commande.]
[Merci à vous. Au revoir monsieur.]	Géraldine bedankt sich auch und verabschiedet sich.