

## 22 Allô PC Pro ?

Vous venez de créer l'agence de publicité<sup>1</sup> A fond la pub ! à Lyon et vous avez besoin de matériel informatique pour vos dix employés. Vous avez examiné les catalogues et prospectus de plusieurs fournisseurs et trouvez que le rapport qualité-prix de PC Pro est le plus intéressant. Vous appelez (consignes p.90).

A : PC Pro, Maxime Turel	B : Vous
Maxime Turel von PC Pro meldet sich.	[PC Pro, bonjour. Maxime Turel à l'appareil. Que puis-je/Qu'est-ce que je peux faire pour vous ?]
[Bonjour monsieur, (votre nom), d'A fond la pub. Nous sommes une jeune agence de publicité de Lyon. J'aimerais passer une commande. C'est vous qui vous en occupez ?]	Sie begrüßen Herrn Turel und stellen sich und Ihre Firma kurz vor. Sie erklären, dass Sie eine Bestellung aufgeben möchten, und fragen, ob Maxime Turel sich um Bestellungen kümmert.
Maxime bejaht und fragt, was Sie bestellen möchten.	[Oui, tout à fait madame/monsieur, que souhaitez-vous commander ?]
[J'ai vu votre offre promotionnelle sur les ordinateurs et sur les imprimantes. Et je suis très intéressé(e).]	Sie erklären, dass Sie das Sonderangebot für PCs und Drucker gesehen haben und sehr interessiert sind.
Maxime Turel fragt nach, von welchem Angebot Sie sprechen, momentan hätten sie nämlich mehrere.	[Pouvez-vous me dire de quelle offre vous parlez ? Nous en avons plusieurs en ce moment.]
[Ah oui, excusez-moi. Il s'agit de l'ordinateur 45i et de l'imprimante Pix2, que vous proposez pour un prix total de 699€.]	Sie entschuldigen sich und sagen, dass es sich um den Computer 45i und den Drucker Pix2 handelt, die PC Pro zu einem Gesamtpreis von 699€ anbietet.
Maxime bittet um Entschuldigung, das Angebot galt nur, solange der Vorrat reicht, und leider ist nichts mehr auf Lager.	[Ah je suis désolé madame/monsieur, c'était une offre dans la limite des stocks disponibles et malheureusement, nous sommes en rupture de stock.]
[C'est vraiment dommage. Vous avez une offre similaire ?]	Sie finden das sehr schade und fragen Maxime Turel, ob PC Pro ein gleichwertiges Angebot hat.
Maxime sagt, dass es momentan ein anderes Angebot für den PC 49i und den Drucker Pix3 gibt. Es wäre etwas teurer, nämlich 899€, dafür handelt es sich um neue Modelle und die Qualität ist noch besser.	[Nous avons en ce moment une autre offre pour l'ordinateur 49i et l'imprimante Pix3. Ce serait un peu plus cher, 899€, mais il s'agit de nouveaux modèles et la qualité est encore meilleure.]
[Ce n'est pas le même prix. Je voudrais commander 10 ordinateurs et 10 imprimantes. Est-ce que PC Pro pourrait faire un geste commercial ?]	Sie sagen, dass der Preis dann nicht der Gleiche ist. Sie möchten 10 PCs und 10 Drucker bestellen, ob PC Pro Ihnen entgegenkommen könnte?
Maxime bittet um Geduld, er wird gleich nachsehen, was sich machen lässt. Er sagt, dass er Ihnen einen Mengenrabatt von 5% anbieten kann. Dann käme man auf einen Gesamtbetrag von 8540,50€. Ob das für Sie o.k. wäre?	[Un instant s'il vous plaît, je vais voir ce que je peux faire. Alors, je peux vous proposer une remise sur quantité de 5%, cela ferait un montant total de 8540,50€. Est-ce que cela vous conviendrait ?]
[Parfait, merci/je vous remercie ! Alors je commande tout de suite.]	Sie sind einverstanden und bedanken sich. Sie möchten gleich bestellen.
Maxime freut sich und fragt nach Ihren Kontaktdaten.	[Très bien madame/monsieur. Pouvez-vous me donner vos coordonnées ?]

<sup>1</sup> une agence de publicité eine Werbeagentur