

Ons gesprek van
2020/03/13

Uw kenmerk

Ons kenmerk
GG/KP/001

Drachten
2020/03/13

Sleutelhangers

Geachte heer,

Ik dank u voor uw prijsaanvraag voor sleutelhangers. Hierbij bevestig ik ons telefoongesprek van vanmorgen.

Onze offerte luidt nu als volgt:

Voor een bestelling van 10 000 stuks bekomt u een extra korting van 2%.

In bijlage vindt U onze algemene verkoop- en leveringsvoorwaarden.

Daar er een prijsverhoging in het vooruitzicht gesteld wordt, raad ik U aan niet te lang te wachten. Neem uw beslissing zo vlug mogelijk.

Als u akkoord gaat met onze offerte, wilt u mij dan volgende week uw bestelling meedelen?

U mag op een spoedige uitvoering rekenen.

Met de meeste hoogachting,

P. Kinderman
Verkoopdirecteur

Bijlage : Verkoop- en leveringsvoorwaarden

Réponds aux questions ci-dessous en FRANÇAIS

1. A quelle date le client a-t-il fait sa demande de prix ?
2. Comment le client a-t-il fait sa demande de prix ?
3. De quel type d'offre s'agit-il ?
4. Qui est Monsieur Kinderman? (sois précis-e)
5. Y a-t-il une annexe ? Si oui, laquelle ?
6. Quelles sont les conditions sur lesquelles le client peut compter ? (Précise)
7. Quelle recommandation / quel conseil est donné(e) au client ?
8. Si le client est d'accord avec l'offre, que doit-il faire et quand ?