

HOGESCHOOL ROTTERDAM
Lerarenopleiding Frans
handelscorrespondentie-
correspondance commerciale
janvier 2003

1.

De afdeling verkoop van de chemische fabriek Hofman te Eindhoven zendt naar aanleiding van een verzoek d.d. 17-11-2002 per separate post een catalogus met het gehele productenoverzicht aan medicijnen en verzoekt nauwkeurig mede te delen naar welke producten de belangstelling uitgaat.

Men zal dan voor deze een gedetailleerde offerte sturen en monsters insluiten. De prijzen zullen de dan geldende exportprijzen zijn en zijn franco Franse grens, inclusief verpakking. Bij bestellingen boven Euro 2000 kan een korting van 5 % toegestaan worden.

De afdeling verkoop hoopt dat de cliënt na deze brief plus de eventuele daaropvolgende offerte een opdracht tegemoet te zien. Aan de verzending van de bestelde goederen zal veel aandacht worden besteed.

2.

De Franse firma die had geïnformeerd naar de Nederlandse producten heeft inmiddels de door haar gezochte medicijnen op de thuismarkt markt gevonden en is dus op dit moment (20-1-03) niet meer in staat een bestelling te plaatsen.

Wel blijft zij geïnteresseerd in de Nederlandse producten en zij verzoekt derhalve nog wel een offerte plus bijgaande monsters toe te zenden. Wellicht zullen dan in een volgend jaar (2004) toch bepaalde zaken worden besteld.

Zijn verontschuldiging aanbiedend en tegelijkertijd bij voorbaat dankend voor het verstrekken van de inlichtingen, sluit de Franse procuratiehouder de brief.

(Breng zelf de nodige extra gegevens aan)