

B1.43 Verhandlungen und Verkauf

<https://app.colanguage.com/de/deutsch/lehrplan/b1/43>



Das Angebot	Die Zahlungsfrist
Die Nachfrage	Die Vertragsklausel
Der Preisnachlass	Die Haftung
Der Rabatt	Die Nachverhandlung
Der Festpreis	Einen Vertrag abschließen
Der Richtpreis	Vertragsbedingungen prüfen
Die Marge	Den Preis verhandeln
Die Provision	Einen Kompromiss finden
Die Währung	Kündbar/kündbar machen
Der Wechselkurs	Lieferfrist einhalten
Der Zollsatz	Lieferung verzögern
Die Einfuhrgebühr	Garantieren
Der Zahlungsplan	

1. Übungen

1. E-Mail eines Start-ups an einen neuen Geschäftskunden (Audio in der App verfügbar)



Wörter zu verwenden: Rabatt, kündigt, Kostenvoranschlag, Vertrag, Klauseln, Endpreis, Laufzeit, gebühr, Preis, Mehrwertsteuer

Sehr geehrter Herr Wagner,

vielen Dank für Ihr Interesse an unserer Software. Gern sende ich Ihnen hiermit unseren _____ . Der _____ für die Jahreslizenz beträgt 4.000 Euro netto. Hinzu kommen 19 % _____ sowie eine Service _____ von 150 Euro pro Jahr. Wenn Sie sich bis Ende des Monats entscheiden, können wir Ihnen einen _____ von 10 % auf den _____ anbieten.

Der _____ hat eine _____ von zwölf Monaten und verlängert sich automatisch, wenn keine Seite rechtzeitig _____ . Alle wichtigen _____ zu Datenschutz und Support finden Sie im Anhang. Wenn Sie zustimmen, senden Sie uns den Vertrag bitte unterschrieben zurück. Sollten Sie Fragen haben oder einzelne Punkte ablehnen und neu verhandeln wollen, rufen Sie mich gern an.

Mit freundlichen Grüßen
Lisa Krüger
Vertrieb, SoftPlan GmbH

1. Welche Kosten sind in dem Angebot enthalten und welche kommen zusätzlich dazu?

2. Unter welchen Bedingungen verlängert sich der Vertrag, und wie kann man das verhindern?

2. Beende die Dialoge

a. Handytarif im Shop verhandeln

Kundin: *Guten Tag, ich interessiere mich für Ihren Smartphone Tarif, aber der Preis von 49 Euro im Monat ist mir ehrlich gesagt zu hoch.*

Verkaufsberater: 1. _____

Kundin: *Gibt es denn irgendeinen Rabatt, wenn ich den Vertrag online schon vorbereitet habe und die Laufzeit 24 Monate akzeptiere?*

Verkaufsberater: 2. _____

Kundin: *Können Sie mir bitte einen Kostenvoranschlag mit allen Posten machen, damit ich genau sehe, welche Gebühr wofür ist?*

Verkaufsberater: 3. _____

Kundin: *Wenn der Endpreis bei maximal 44 Euro liegt und ich den Vertrag nach 24 Monaten ohne extra Gebühr kündigen kann, dann stimme ich zu.*

Verkaufsberater: 4. _____

b. Tagungshotel für Firmentreffen buchen

Projektleiter: *Guten Tag Frau König, ich plane eine zweitägige Tagung mit 40 Personen im April und möchte den Preis und den Vertrag mit Ihnen besprechen.*

Verkaufsleiterin Hotel: 5. _____

Projektleiter: *Das ist für unser Budget recht hoch, können wir einen besseren Preis verhandeln, wenn wir beide Tage und alle Zimmer bei Ihnen buchen?*

Verkaufsleiterin Hotel: 6. _____

Projektleiter: *Ich brauche aber eine Option, die Veranstaltung bis vier Wochen vorher ohne Kosten zu kündigen, sonst kann ich intern nicht zustimmen.*

Verkaufsleiterin Hotel: 7. _____

Projektleiter: *Gut, dann schicken Sie mir bitte den Kostenvoranschlag mit dem neuen Endpreis, damit ich die Buchung heute noch mit meiner Geschäftsführung aushandeln kann.*

1. Guten Tag, verstehen Sie, im Endpreis sind schon die Mehrwertsteuer und alle Gebühren enthalten, und Sie bekommen ein neues Gerät dazu. 2. Wir könnten einen einmaligen Rabatt von 80 Euro auf das Gerät geben, dann schreibe ich das als Klausel in den Vertrag, der Wechselkurs spielt hier ja keine Rolle, weil alles in Euro läuft. 3. Gerne, dann verhandeln wir noch einmal den monatlichen Preis, vielleicht kann ich ihn auf 44 Euro senken, wenn Sie heute zustimmen. 4. Einverstanden, das halten wir im Vertrag fest, dann haben beide Vertragsparteien klare Bedingungen und einen fairen Preis ausgehandelt. 5. Gerne, der reguläre Preis liegt bei 145 Euro pro Person und Tag, inklusive Mehrwertsteuer und Tagungstechnik, zuzüglich einer kleinen Servicegebühr. 6. Wenn Sie das Komplettpaket nehmen, kann ich einen Rabatt von 10 Prozent anbieten, dann würde ich das als feste Klausel im Vertrag mit einer Laufzeit bis Ende Februar aufnehmen. 7. Einverstanden, wir streichen dann die Stornogegebühr bis vier Wochen vor dem Termin, danach gilt eine reduzierte Gebühr, das ist ein fairer Kompromiss für beide Vertragsparteien.

3. Schreiben Sie eine kurze E Mail (ca. 8-10 Sätze) an einen Anbieter, in der Sie um ein Angebot bitten und zwei Vertragsbedingungen (Preis, Laufzeit oder Kündigung) nachverhandeln möchten.

Könnten Sie mir bitte ein schriftliches Angebot zusenden? / Ich habe noch eine Frage zu den Kosten und zur Laufzeit des Vertrags. / Mit dem vorgeschlagenen Preis bin ich nicht ganz einverstanden. / Ich schlage vor, dass wir folgende Punkte noch einmal verhandeln: ...
