

B1.43 Verhandlungen und Verkauf



- Preisverhandlungen
- Wechselkurse / Tarife
- Vertragsvokabular

der Handel	pauschal
der Händler/ die Händlerin	markieren
der Katalog	handeln
der Kauf	Angebote machen
der Käufer/ die Käuferin	Preise verhandeln
die Marke	Rabatte geben
die Mehrheit	Verträge abschließen
die Minderheit	Einigungen erreichen
die Nachfrage	Bitte zahlen Sie bar.
das Modell	Benötigen Sie sonst noch etwas?
minimal	Das geht leider nicht so einfach.
mindestens	

1. Scannen Sie den QR-Code, um das Video anzusehen, oder lesen Sie den Text.



In einer Preisverhandlung macht der **Verhandlungspartner** manchmal das erste **Angebot** und liegt deutlich über deinem Ziel. Dann ist es wichtig, ruhig zu bleiben und schnell zu handeln. Man zeigt zuerst eine klare **Reaktion** (Flinch), auch wenn die **Zahl** nicht schlecht ist. Danach nennt man ein **Gegenangebot** und setzt damit den vorbereiteten **Anker**. *Ich bin der Meinung, dass ein neutrales Pokerface in diesem Moment keine gute Strategie ist.*

1. Welche zwei Schritte sollst du sofort machen, wenn das erste Angebot dich überrascht?
 - a. Du fragst nach einem Rabatt und wartest auf eine Antwort.
 - b. Du zeigst einen Flinch und setzt einen Gegenanker.
 - c. Du akzeptierst die Zahl sofort und beendest das Gespräch.
 - d. Du schweigst lange und schreibst alles in Ruhe auf.
2. Was bedeutet "Flinch" in der Verhandlung?
 - a. Du zuckst kurz zusammen, egal welche Zahl du hörst.
 - b. Du tust so, als wäre dir alles egal, und zeigst keine Gefühle.
 - c. Du erklärst ruhig alle Kosten und schickst später einen Vertrag.
 - d. Du nennst direkt deinen Endpreis und gibst keinen Spielraum.

1-b 2-a



2. Grammatik: Die Meinung ausdrücken (z.B. Ich bin der Meinung, dass...)

Um im Deutschen die Meinung auszudrücken, verwenden Sie „Ich bin der Meinung, dass...“, „Ich bin damit einverstanden“ oder „Ich bin ganz anderer Meinung“.

1. „Ich bin der Meinung, dass“ drückt eine starke Meinungsäußerung aus.
2. Mit „Ich bin ganz/völlig anderer Meinung“ drücken Sie Ablehnung und das Einbringen einer anderen Meinung aus.

Bedeutung	Beispiel
Zustimmung	Ich bin mit dem Angebot einverstanden.
Meinung	Ich bin der Meinung, dass wir mehr Zeit brauchen.
andere Meinung	Ich bin ganz anderer Meinung als du.
Ratschlag	An deiner Stelle würde ich das Angebot annehmen.
Unsicherheit	Dazu habe ich keine Ahnung.

1. Ich bin der Meinung, _____ wir den Preis noch einmal prüfen sollten.
a. weil b. dass c. das d. ob
 2. Ich bin mit dem Angebot _____, wenn die Lieferung im Preis enthalten ist.
a. einverstanden mit b. verstanden c. einverstanden d. einverstanden zu
1. dass 2. einverstanden

Schreibe die Sätze neu

1. (Ich bin damit) Ja, ich akzeptiere das Angebot.

2. (Ich bin der Meinung, dass) Wir brauchen mehr Zeit für das Projekt.

3. (Ich bin ganz/völlig) Du findest Homeoffice besser als das Büro. Ich finde das Gegenteil.

Korrigiere den Fehler

1. Ich bin ganz andere Meinung als du beim Preis.

Ich bin ganz anderer Meinung als du beim Preis.
 2. Ich bin der Meinung, wir brauchen mehr Zeit.

Ich bin der Meinung, dass wir mehr Zeit brauchen.
1. Ich bin ganz anderer Meinung als du beim Preis. 2. Ich bin der Meinung, dass wir mehr Zeit brauchen.

3. Übungen



1. Ordnen Sie jedes Wort seiner Definition zu.

- | | |
|-------------------------|---|
| a. Preise verhandeln | 1. Ich bin der Meinung, dass wir über den Endpreis noch verhandeln sollten. |
| b. Rabatte geben | 2. Ich bin damit einverstanden, dem Käufer 10 Prozent Nachlass zu gewähren. |
| c. Einigungen erreichen | 3. Ich bin der Meinung, dass beide Seiten am Ende einen Kompromiss finden werden. |

a-1 b-2 c-3

2. Einkauf im B2B-Shop: Angebot, Rabatt und Vertrag

Fülle die Lücken aus: pauschal, Händlers, Rabatt, Vertrag, Tageskurs, Einigung

Im Online-Katalog eines IT- (1) _____ finden Firmenkunden Laptops in mehreren Modellen. Für Bestellungen ab 20 Geräten gibt es (2) _____ 5 Prozent (3) _____; bei höherer Nachfrage kann sich die Lieferzeit verlängern. Die Preise gelten in Euro, die Zahlung erfolgt per Überweisung. Wer in einer anderen Währung bezahlt, erhält den (4) _____ der Hausbank.

Vor dem Kauf sollten Käuferinnen und Käufer prüfen, ob Service und Garantie im Angebot enthalten sind. Eine (5) _____ über Preis und Liefertermin wird im (6) _____ festgehalten. Das Unternehmen empfiehlt, bei Verhandlungen zuerst das eigene Ziel zu markieren und dann ein Gegenangebot zu machen. Mindestens sollte ein Puffer für Zubehör eingeplant werden.

1. Welche Punkte sollten Sie vor dem Kauf prüfen, und was wird im Vertrag festgehalten?
-

3. Hören Sie sich den Audioausschnitt an und wählen Sie die richtige Antwort aus.

Wahr Falsch

1. Der Händler war am Anfang nicht bereit, viel am Preis zu ändern, weil das Produkt gerade stark gefragt ist.
2. Die Firma bekommt den Rabatt nur, wenn sie weniger als fünfzig Geräte bestellt.
3. Am Ende soll die Bestellung direkt in bar bezahlt werden.

- | | |
|--------------------------|--------------------------|
| <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |
| <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |
| <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |



4. Wählen Sie die richtige Lösung

1. Ich bin der Meinung, dass wir heute noch über den Preis _____.
a. verhandeln b. verhandelst c. verhandelt d. verhandelte
 2. Wir _____ eine Einigung, wenn der Händler mindestens zehn Prozent Rabatt gibt.
a. erreicht b. erreichte c. erreichen d. erreichtest
 3. Sind Sie mit dem Angebot einverstanden, oder _____ Sie lieber über die Zahlungsbedingungen?
a. verhandeln b. verhandeln c. verhandelt d. verhandeltet
1. verhandeln 2. erreichen 3. verhandelt

5. Rollenspiel - Dialoge

Rabatt für Firmenlaptops verhandeln

- Einkäuferin** *Guten Tag, ich interessiere mich für dieses Lenovo-Modell, wir benötigen gleich fünf Stück — können Sie mir dafür ein Angebot machen?*
- (Firma):**
- Händler** *Guten Tag, gern. Im Katalog steht der pauschale Preis bei 1.050 Euro pro (Elektronikmarkt): Gerät, und die Nachfrage ist im Moment ziemlich hoch.*
- Einkäuferin** *Okay, aber wenn wir fünf bestellen, sollte mindestens ein kleiner Rabatt möglich sein — sonst bestellen wir die Geräte online.*
- (Firma):**
- Händler** *Rabatte kann ich anbieten, aber zehn Prozent sind schwierig - das geht (Elektronikmarkt): leider nicht so einfach. Ich könnte fünf Prozent geben und pro Laptop eine Tasche dazu legen.*
- Einkäuferin** *Wenn Sie den Preis auf 999 Euro pro Gerät senken und die Lieferung diese (Firma): Woche zusagen, einigen wir uns und schließen den Vertrag heute ab.*

1. Welche Bedingungen nennt die Einkäuferin, damit sie den Kauf sofort abschließt?
-

6. Sprechen: übersetzen und antworten (KI+)

Ich bin der Meinung, dass... / Könnten Sie uns einen Rabatt geben, wenn... / Wir könnten uns auf ... einigen.

1. Sie möchten für Ihre Firma ein neues Modell kaufen und haben ein Angebot bekommen. Welche zwei Punkte würden Sie beim Preis verhandeln und warum?
-
2. Sie kaufen ein Produkt aus dem Ausland und der Preis ändert sich wegen Wechselkurs und Zoll. Was erklären Sie Ihrem Chef und welche Lösung schlagen Sie vor?
-



7. Schreiben: E-Mail (KI+)

Betreff: Angebot für 8 Firmenhandys (Pixel 8a)

Guten Tag Herr Kaya,

vielen Dank für Ihre Anfrage. Wir können Ihnen 8x Google Pixel 8a (128 GB) der **Marke** Google anbieten, Modell „8a“. Der Preis liegt bei **379 €** pro Gerät, pauschal inkl. Lieferung. Ab 10 Geräten wären **Rabatte** möglich.

Wenn Sie möchten, schicken wir Ihnen heute noch den **Vertrag** (24 Monate Garantie, Zahlung per Rechnung, 14 Tage Zahlungsziel). Bitte sagen Sie auch, ob Sie zusätzlich Schutzhüllen brauchen.

Mit freundlichen Grüßen

Lea Werner, Werner Business Handel



Schreibe eine passende Antwort: *Ich bin der Meinung, dass der Preis noch verhandelbar ist. / Wäre es möglich, dass wir als Gegenangebot ... / Könnten Sie bitte bestätigen, ob ... im Vertrag steht?*

Wichtige Verben

handeln (handeln)

Präsens

handle

handelst

handelt

handeln

handelt

handeln

erreichen (erreichen)

Präsens

erreiche

erreichst

erreicht

erreichen

erreicht

erreichen

ich

du

er/sie/es

wir

ihr

sie