



## B1.43 Verhandlungen und Verkauf

- Preisverhandlungen
- Wechselkurse / Tarife
- Vertragsvokabular

<b>der Handel</b>	<i>(el comercio)</i>	<b>Angebote machen</b>	<i>(hacer ofertas)</i>
<b>der Händler/ die Händlerin</b>	<i>(el comerciante / la comerciante)</i>	<b>Preise verhandeln</b>	<i>(negociar precios)</i>
<b>der Katalog</b>	<i>(el catálogo)</i>	<b>Rabatte geben</b>	<i>(dar descuentos)</i>
<b>der Kauf</b>	<i>(la compra)</i>	<b>Verträge abschließen</b>	<i>(firmar contratos)</i>
<b>der Käufer/ die Käuferin</b>	<i>(el comprador / la compradora)</i>	<b>Einigungen erreichen</b>	<i>(llegar a acuerdos)</i>
<b>die Marke</b>	<i>(la marca)</i>	<b>minimal</b>	<i>(mínimo)</i>
<b>die Mehrheit</b>	<i>(la mayoría)</i>	<b>mindestens</b>	<i>(al menos)</i>
<b>die Minderheit</b>	<i>(la minoría)</i>	<b>pauschal</b>	<i>(global / forfaitario)</i>
<b>die Nachfrage</b>	<i>(la demanda)</i>	<b>Bitte zahlen Sie bar.</b>	<i>(Por favor, pague en efectivo.)</i>
<b>das Modell</b>	<i>(el modelo)</i>	<b>Benötigen Sie sonst noch etwas?</b>	<i>(¿Necesita algo más?)</i>
<b>markieren</b>	<i>(marcar)</i>	<b>Das geht leider nicht so einfach.</b>	<i>(Eso, desgraciadamente, no es tan sencillo.)</i>
<b>handeln</b>	<i>(actuar / negociar)</i>		

### 1. Escanea el código QR para ver el vídeo, o lee el texto.



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.*

*En una negociación de precios, el **negociador** a veces hace la primera **oferta** y está claramente por encima de tu objetivo. Entonces es importante mantener la calma y actuar rápido. Primero se muestra una **reacción** clara (flinch), incluso si la **cifra** no es mala. Después se menciona una **contraoferta** y con ello se establece el ancla preparada. Yo opino que una cara de póker neutral en este momento no es una buena estrategia.*

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

1-a 2-c

## 2. Gramática: Expresar la opinión (p. ej. Ich bin der Meinung, dass...)

Para expresar una opinión en alemán, se utilizan «Ich bin der Meinung, dass...», «Ich bin damit einverstanden» o «Ich bin ganz anderer Meinung».



1. „Ich bin der Meinung, dass“ expresa una opinión fuerte.  
2. Con „Ich bin ganz/völlig anderer Meinung“ expresa rechazo e introduce una opinión diferente.

Bedeutung (Significado)	Beispiel (Ejemplo)
Zustimmung (Acuerdo)	<b>Ich bin mit dem Angebot einverstanden.</b> (Estoy de acuerdo con la oferta.)
Meinung (Opinión)	<b>Ich bin der Meinung, dass</b> wir mehr Zeit brauchen. (Creo que necesitamos más tiempo.)
andere Meinung (Otra opinión)	<b>Ich bin ganz anderer Meinung</b> als du. (Opino totalmente distinto que tú.)
Ratschlag (Consejo)	<b>An deiner Stelle</b> würde ich das Angebot annehmen. (En tu lugar aceptaría la oferta.)
Unsicherheit (Incertidumbre)	<b>Dazu habe ich keine Ahnung.</b> (No tengo ni idea de eso.)

1. Ich bin der Meinung, \_\_\_\_\_ wir den Preis noch einmal prüfen sollten. (Soy de la opinión de que deberíamos revisar el precio una vez más.)  
a. weil      b. dass      c. das      d. ob
2. Ich bin mit dem Angebot \_\_\_\_\_, wenn die Lieferung im Preis enthalten ist. (Estoy de acuerdo con la oferta, si la entrega está incluida en el precio.)  
a. einverstanden mit      b. verstanden      c. einverstanden      d. einverstanden zu

1. dass 2. einverstanden

## Reescribe las frases

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

(Estoy de acuerdo con la oferta.)

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

(Opino que necesitamos más tiempo para el proyecto.)

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

---

*(Estoy totalmente en desacuerdo contigo.)*

**1.** Ich bin mit dem Angebot einverstanden. **2.** Ich bin der Meinung, dass wir mehr Zeit für das Projekt brauchen. **3.** Ich bin ganz anderer Meinung als du.

### **Corrige el error**

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

---

Soy de una opinión totalmente distinta a la tuya sobre el precio.

2. Ich bin der Meinung, wir brauchen mehr Zeit.

---

Soy de la opinión de que necesitamos más tiempo.

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

### 3. Ejercicios



#### 1. Relaciona cada palabra con su significado.

- |                         |   |
|-------------------------|---|
| 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. Compra en la tienda B2B: oferta, descuento y contrato

**Rellena los huecos:** 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.

*En el catálogo en línea de un distribuidor de TI, los clientes empresariales encuentran portátiles en varios modelos. Para pedidos a partir de 20 dispositivos hay un descuento fijo del 5 por ciento; si la demanda es mayor, el plazo de entrega puede alargarse. Los precios se aplican en euros y el pago se realiza mediante transferencia bancaria. Quien pague en otra moneda recibe el tipo de cambio del día del banco habitual.*

*Antes de la compra, las compradoras y los compradores deberían comprobar si el servicio y la garantía están incluidos en la oferta. Un acuerdo sobre el precio y la fecha de entrega se recoge en el contrato. La empresa recomienda que, en las negociaciones, primero se marque el propio objetivo y luego se haga una contraoferta. Como mínimo, debería planificarse un margen para accesorios.*

(1) Händlers, (2) pauschal, (3) Rabatt, (4) Tageskurs, (5) Einigung, (6) Vertrag

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

---

### 3. Escucha el fragmento de audio y elige la respuesta correcta.

- |  | Verdadero                | Falso                    |
|--|--------------------------|--------------------------|
| 1. Der Händler war am Anfang nicht bereit, viel am Preis zu ändern, weil das Produkt gerade stark gefragt ist. | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |
| 2. Die Firma bekommt den Rabatt nur, wenn sie weniger als fünfzig Geräte bestellt.                             | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |
| 3. Am Ende soll die Bestellung direkt in bar bezahlt werden.   | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |
- 1-V 2-X 3-X



### 4. Elige la solución correcta

1. Ich bin der Meinung, dass wir heute noch über den Preis \_\_\_\_\_.  
*(Soy de la opinión de que todavía hoy negociaremos el precio.)*  
 a. verhandeln      b. verhandelst      c. verhandelt      d. verhandelte
2. Wir \_\_\_\_\_ eine Einigung, wenn der Händler  
 mindestens zehn Prozent Rabatt gibt.  
*(Llegamos a un acuerdo si el comerciante concede al menos un diez por ciento de descuento.)*  
 a. erreicht      b. erreichte      c. erreichen      d. erreichtest
3. Sind Sie mit dem Angebot einverstanden, oder  
 \_\_\_\_\_ Sie lieber über die  
 Zahlungsbedingungen?  
*(¿Está de acuerdo con la oferta, o prefiere negociar las condiciones de pago?)*  
 a. verhandelst      b. verhandeln      c. verhandelt      d. verhandeltest
1. verhandeln 2. erreichen 3. verhandelt

### 5. Juego de rol - diálogos

#### Rabatt für Firmenlaptops verhandeln

**Einkäuferin (Firma):** Guten Tag, ich interessiere mich für dieses Lenovo-Modell, wir benötigen gleich fünf Stück — können Sie mir dafür ein Angebot machen?

*(Buenos días, me interesa este modelo de Lenovo; necesitamos cinco unidades de inmediato. ¿Puede hacerme una oferta por ellas?)*

**Händler (Elektronikmarkt):** Guten Tag, gern. Im Katalog steht der pauschale Preis bei 1.050 Euro pro Gerät, und die Nachfrage ist im Moment ziemlich hoch.

*(Buenos días, con gusto. En el catálogo el precio fijo es de 1.050 euros por dispositivo, y la demanda en este momento es bastante alta.)*

**Einkäuferin (Firma):** Okay, aber wenn wir fünf bestellen, sollte mindestens ein kleiner Rabatt möglich sein — sonst bestellen wir die Geräte online.

*(De acuerdo, pero si pedimos cinco, debería ser posible al menos un pequeño descuento; si no, pediremos los dispositivos en línea.)*



- 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.*  
*(Puedo ofrecer descuentos, pero diez por ciento es difícil; lamentablemente no es tan sencillo. Podría dar cinco por ciento e incluir una funda con cada portátil.)*
- 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.*  
*(Si baja el precio a 999 euros por dispositivo y garantiza la entrega esta semana, nos ponemos de acuerdo y firmamos el contrato hoy mismo.)*

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

## 6. Hablar: traducir y responder (IA+)

*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. Escritura: Correo electrónico (IA+)

**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



**Escribe una respuesta adecuada:** *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?*

---



---



---

**Verbos importantes****handeln** (*to actuar*)

Präsens

ich  
du  
er/sie/es  
wir  
ihr  
sie

handle  
handelst  
handelt  
handeln  
handelt  
handeln

**erreichen** (*llegar*)

Präsens

erreiche  
erreichst  
erreicht  
erreichen  
erreicht  
erreichen