



B1.43 Verhandlungen und Verkauf

- Preisverhandlungen
- Wechselkurse / Tarife
- Vertragsvokabular

der Handel	<i>(le commerce)</i>	pauschal	<i>(forfaitaire)</i>
der Händler/ die Händlerin	<i>(le commerçant / la commerçante)</i>	markieren	<i>(marquer)</i>
der Katalog	<i>(le catalogue)</i>	handeln	<i>(négocier / agir)</i>
der Kauf	<i>(l'achat)</i>	Angebote machen	<i>(faire des offres)</i>
der Käufer/ die Käuferin	<i>(l'acheteur / l'acheteuse)</i>	Preise verhandeln	<i>(négocier les prix)</i>
die Mehrheit	<i>(la majorité)</i>	Rabatte geben	<i>(accorder des réductions)</i>
die Minderheit	<i>(la minorité)</i>	Verträge abschließen	<i>(conclure des contrats)</i>
die Nachfrage	<i>(la demande)</i>	Einigungen erreichen	<i>(parvenir à des accords)</i>
das Modell	<i>(le modèle)</i>	Bitte zahlen Sie bar.	<i>(Veuillez payer en espèces.)</i>
die Marke	<i>(la marque)</i>	Benötigen Sie sonst noch etwas?	<i>(Avez-vous besoin de quelque chose d'autre ?)</i>
minimal	<i>(minimal)</i>	Das geht leider nicht so einfach.	<i>(Malheureusement, ce n'est pas si simple.)</i>
mindestens	<i>(au moins)</i>		

1. Scannez le code QR pour regarder la vidéo, ou lire le texte.



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.*

Dans une négociation de prix, le partenaire de négociation fait parfois la première offre et se situe nettement au-dessus de ton objectif. Il est alors important de rester calme et d'agir rapidement. On montre d'abord une réaction claire (flinch), même si le chiffre n'est pas mauvais. Ensuite, on annonce une contre-offre et on pose ainsi l'ancre préparée. Je suis d'avis que un poker face neutre n'est pas une bonne stratégie à ce moment-là.

1. Welche zwei Schritte sollst du sofort machen, wenn das erste Angebot dich überrascht?
 - a. Du schweigst lange und schreibst alles in Ruhe auf.
 - b. Du fragst nach einem Rabatt und wartest auf eine Antwort.
 - c. Du akzeptierst die Zahl sofort und beendest das Gespräch.
 - d. Du zeigst einen Flinch und setzt einen Gegenanker.

2. Was bedeutet "Flinch" in der Verhandlung?
- a. Du erklärst ruhig alle Kosten und schickst später einen Vertrag.
 - 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 nennst direkt deinen Endpreis und gibst keinen Spielraum.

1-d 2-c

2. Grammaire: Exprimer son opinion (par ex. Ich bin der Meinung, dass...)

Pour exprimer une opinion en allemand, vous utilisez « Ich bin der Meinung, dass... », « Ich bin damit einverstanden » ou « Ich bin ganz anderer Meinung ».



1. „Ich bin der Meinung, dass" exprime une opinion forte.
2. Avec „Ich bin ganz/völlig anderer Meinung", vous exprimez un refus et introduisez une opinion différente.

Bedeutung (Signification) Beispiel (Exemple)

Zustimmung (Accord)	Ich bin mit dem Angebot einverstanden. (Je suis d'accord avec l'offre.)
Meinung (Opinion)	Ich bin der Meinung, dass wir mehr Zeit brauchen. (Je suis d'avis que nous avons besoin de plus de temps.)
andere Meinung (Avis différent)	Ich bin ganz anderer Meinung als du. (Je ne suis pas du tout du même avis que toi.)
Ratschlag (Conseil)	An deiner Stelle würde ich das Angebot annehmen. (À ta place, j'accepterais l'offre.)
Unsicherheit (Incertitude)	Dazu habe ich keine Ahnung. (Je n'en ai aucune idée.)

1. Ich bin der Meinung, _____ wir den Preis noch einmal prüfen sollten. (Je suis d'avis que nous devrions vérifier le prix encore une fois.)
 a. weil b. dass c. das d. ob
2. Ich bin mit dem Angebot _____, wenn die Lieferung im Preis enthalten ist. (Je suis d'accord avec l'offre, si la livraison est incluse dans le prix.)
 a. einverstanden mit b. verstanden c. einverstanden d. einverstanden zu

1. dass 2. einverstanden

Réécrivez les phrases

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

(Je suis d'accord avec l'offre.)

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

(Je suis d'avis que nous avons besoin de plus de temps pour le projet.)

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

(Je suis tout à fait d'un autre avis que toi.)

- 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.

Corrigez l'erreur

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

Je suis tout à fait d'un autre avis que toi sur le prix.

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

Je suis d'avis que nous avons besoin de plus de temps.

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

3. Exercices



1. Associez chaque mot à sa définition.

- | | |
|-------------------------|---|
| 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. Achat dans une boutique B2B : offre, remise et contrat

Remplissez les lacunes: 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.

Dans le catalogue en ligne d'un commerçant informatique, les clients professionnels trouvent des ordinateurs portables en plusieurs modèles. Pour les commandes à partir de 20 appareils, il y a un rabais forfaitaire de 5 % ; en cas de demande plus élevée, le délai de livraison peut s'allonger. Les prix sont indiqués en euros, le paiement s'effectue par virement bancaire. Toute personne qui paie dans une autre devise reçoit le taux du jour de la banque.

Avant l'achat, les acheteuses et acheteurs devraient vérifier si le service et la garantie sont inclus dans l'offre. Un accord sur le prix et la date de livraison est consigné dans le contrat. L'entreprise recommande, lors des négociations, de définir d'abord son propre objectif, puis de faire une contre-offre. Au minimum, il faut prévoir une marge pour les accessoires.

(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. Écoutez l'extrait audio et choisissez la bonne réponse.

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.

1-V 2-X 3-X

Vrai Faux

-
-
-



4. Choisissez la bonne solution

1. Ich bin der Meinung, dass wir heute noch über den Preis _____.
(Je suis d'avis que nous allons encore négocier le prix aujourd'hui.)
a. *verhandeln* b. *verhandelst* c. *verhandelt* d. *verhandelte*
2. Wir _____ eine Einigung, wenn der Händler mindestens zehn Prozent Rabatt gibt.
(Nous parvenons à un accord si le commerçant accorde au moins dix pour cent de remise.)
a. *erreicht* b. *erreichte* c. *erreichen* d. *erreichtest*
3. Sind Sie mit dem Angebot einverstanden, oder _____ Sie lieber über die Zahlungsbedingungen?
(Êtes-vous d'accord avec l'offre, ou préférez-vous négocier les conditions de paiement ?)
a. *verhandelst* b. *verhandeln* c. *verhandelt* d. *verhandeltet*

1. *verhandeln* 2. *erreichen* 3. *verhandelt*

5. Jeu de rôle - dialogues

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?*
(Bonjour, je suis intéressée par ce modèle Lenovo, nous en avons besoin de cinq tout de suite — pouvez-vous me faire une offre ?)

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.*
(Bonjour, volontiers. Dans le catalogue, le prix forfaitaire est de 1 050 euros par appareil, et la demande est assez élevée en ce moment.)

Einkäuferin (Firma): *Okay, aber wenn wir fünf bestellen, sollte mindestens ein kleiner Rabatt möglich sein — sonst bestellen wir die Geräte online.*
(D'accord, mais si nous en commandons cinq, une petite remise devrait au moins être possible — sinon, nous commanderons les appareils en ligne.)



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.*
(Je peux proposer des remises, mais dix pour cent, c'est difficile — ce n'est malheureusement pas si simple. Je pourrais accorder cinq pour cent et ajouter un sac avec chaque ordinateur portable.)

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 vous baissez le prix à 999 euros par appareil et garantisiez la livraison cette semaine, nous nous mettons d'accord et nous signons le contrat aujourd'hui.)

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

6. Parler : traduire et répondre (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. Écriture: E-mail (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



Rédigez une réponse appropriée: *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?*

Verbes importants

handeln (*manipuler*)

Präsens

handle

handelst

handelt

handeln

handelt

handeln

erreichen (*atteindre*)

Präsens

erreiche

erreichst

erreicht

erreichen

erreicht

erreichen

ich

du

er/sie/es

wir

ihr

sie