

## B1.43 Verhandlungen und Verkauf

*Negotiations and sales*

<https://app.colanguage.com/german/syllabus/b1/43>



<b>Der Preisnachlass</b>	<i>(Price reduction)</i>	<b>Der Zahlungsplan</b>	<i>(Payment schedule)</i>
<b>Der Rabatt</b>	<i>(Discount)</i>	<b>Den Preis verhandeln</b>	<i>(Negotiate the price)</i>
<b>Das Angebot</b>	<i>(Offer)</i>	<b>Einen Kompromiss finden</b>	<i>(Find a compromise)</i>
<b>Die Nachfrage</b>	<i>(Demand)</i>	<b>Einen Vertrag abschließen</b>	<i>(Conclude a contract)</i>
<b>Die Marge</b>	<i>(Margin)</i>	<b>Vertragsbedingungen prüfen</b>	<i>(Check contract terms)</i>
<b>Die Provision</b>	<i>(Commission)</i>	<b>Die Vertragsklausel</b>	<i>(Contract clause)</i>
<b>Der Festpreis</b>	<i>(Fixed price)</i>	<b>Die Haftung</b>	<i>(Liability)</i>
<b>Der Richtpreis</b>	<i>(Reference price)</i>	<b>Die Nachverhandlung</b>	<i>(Renegotiation)</i>
<b>Die Währung</b>	<i>(Currency)</i>	<b>Kündbar/kündbar machen</b>	<i>(Make cancellable)</i>
<b>Der Wechselkurs</b>	<i>(Exchange rate)</i>	<b>Lieferfrist einhalten</b>	<i>(Meet delivery deadline)</i>
<b>Der Zollsatz</b>	<i>(Customs duty rate)</i>	<b>Lieferung verzögern</b>	<i>(Delay delivery)</i>
<b>Die Einfuhrgebühr</b>	<i>(Import fee)</i>	<b>Garantieren</b>	<i>(Guarantee)</i>
<b>Die Zahlungsfrist</b>	<i>(Payment term)</i>		

## 1. Exercises

### 1. Email from a start-up to a new business client (Audio available in app)



**Words to use:** Laufzeit, Vertrag, Klauseln, Endpreis, Rabatt, Gebühr, Preis, Kostenvoranschlag, kündigt, 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

*Dear Mr. Wagner,*

*Thank you for your interest in our software. I am pleased to send you our quote. The price for the annual license is €4,000 net. In addition, 19% VAT and a service fee of €150 per year apply. If you decide by the end of the month, we can offer you a 10% discount on the final price.*

*The contract has a term of twelve months and will be automatically renewed unless either party gives timely notice of termination. All important clauses on data protection and support are included in the attachment. If you agree, please return the signed contract to us. If you have any questions or would like to reject or renegotiate individual points, please feel free to call me.*

*Yours sincerely,  
Lisa Krüger  
Sales, 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. Complete the dialogues

### 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. *(Hello, I'm interested in your smartphone plan, but the price of €49 per month is honestly too high for me.)*
- Verkaufsberater:** 1. \_\_\_\_\_ *(Hello — please note that the final price already includes VAT and all fees, and a new device is included.)*
- Kundin:** Gibt es denn irgendeinen Rabatt, wenn ich den Vertrag online schon vorbereitet habe und die Laufzeit 24 Monate akzeptiere? *(Is there any discount if I prepare the contract online and accept a 24 month term?)*
- Verkaufsberater:** 2. \_\_\_\_\_ *(We could offer a one time €80 discount on the device; I'll put that into the contract. The exchange rate isn't relevant here since everything is in euros.)*
- Kundin:** Können Sie mir bitte einen Kostenvoranschlag mit allen Posten machen, damit ich genau sehe, welche Gebühr wofür ist? *(Could you please provide an itemized cost estimate so I can see exactly what each fee covers?)*
- Verkaufsberater:** 3. \_\_\_\_\_ *(Certainly — then we can renegotiate the monthly price; I might be able to lower it to €44 if you agree today.)*
- 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. *(If the final price is at most €44 and I can cancel the contract after 24 months without any extra fee, then I agree.)*
- Verkaufsberater:** 4. \_\_\_\_\_ *(Agreed. We'll record that in the contract so both parties have clear terms and a fair price.)*

### 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. *(Hello Ms. König, I'm planning a two day conference for 40 people in April and would like to discuss the price and contract with you.)*
- Verkaufsleiterin Hotel:** 5. \_\_\_\_\_ *(Certainly. The standard rate is €145 per person per day, including VAT and conference equipment, plus a small service fee.)*

- Projektleiter:** Das ist für unser Budget recht hoch, (That's quite high for our budget. Can we  
können wir einen besseren Preis negotiate a better rate if we book both days and  
verhandeln, wenn wir beide Tage und all rooms with you?)  
alle Zimmer bei Ihnen buchen?
- Verkaufsleiterin Hotel:** 6. \_\_\_\_\_ (If you take the full package, I can offer a 10%  
\_\_\_\_\_ discount; I'll include that as a fixed clause in the  
contract, valid until the end of February.)
- Projektleiter:** Ich brauche aber eine Option, die (I need the option to cancel the event up to four  
Veranstaltung bis vier Wochen vorher weeks beforehand at no cost; otherwise I can't  
ohne Kosten zu kündigen, sonst kann get internal approval.)  
ich intern nicht zustimmen.
- Verkaufsleiterin Hotel:** 7. \_\_\_\_\_ (Agreed — we'll waive the cancellation fee up to  
\_\_\_\_\_ four weeks before the event. After that a reduced  
fee will apply. That's a fair compromise for both  
parties.)
- Projektleiter:** Gut, dann schicken Sie mir bitte den (Good. Please send me the cost estimate with the  
Kostenvoranschlag mit dem neuen updated final price so I can discuss the booking  
Endpreis, damit ich die Buchung with my management today.)  
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 Stornogebühr bis vier Wochen vor dem Termin, danach gilt eine reduzierte Gebühr, das ist ein fairer Kompromiss für beide Vertragsparteien.

### 3. Write a short email (about 8–10 sentences) to a provider requesting a quote and asking to renegotiate two contract terms (price, duration, or termination).

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: ...

---



---



---