



B1.43 Verhandlungen und Verkauf

- Preisverhandlungen
- Wechselkurse / Tarife
- Vertragsvokabular

der Handel	<i>(il commercio)</i>	mindestens	<i>(almeno)</i>
der Händler/ die Händlerin	<i>(il commerciante / la commerciante)</i>	pauschal	<i>(forfettario)</i>
der Katalog	<i>(il catalogo)</i>	markieren	<i>(marcare)</i>
der Kauf	<i>(l'acquisto)</i>	Angebote machen	<i>(fare offerte)</i>
der Käufer/ die Käuferin	<i>(l'acquirente / l'acquirente)</i>	Preise verhandeln	<i>(negoziare i prezzi)</i>
die Marke	<i>(il marchio)</i>	Rabatte geben	<i>(concedere sconti)</i>
die Mehrheit	<i>(la maggioranza)</i>	Verträge abschließen	<i>(concludere contratti)</i>
die Minderheit	<i>(la minoranza)</i>	Einigungen erreichen	<i>(raggiungere accordi)</i>
die Nachfrage	<i>(la domanda (di mercato))</i>	Bitte zahlen Sie bar.	<i>(Per favore paghi in contanti.)</i>
das Modell	<i>(il modello)</i>	Benötigen Sie sonst noch etwas?	<i>(Ha bisogno di qualcos'altro?)</i>
minimal	<i>(minimale)</i>	Das geht leider nicht so einfach.	<i>(Purtroppo non è così semplice.)</i>

1. Scansiona il codice QR per guardare il video o leggere il testo. (QR: Audio)



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.*

*In una trattativa sul prezzo, a volte il **partner di negoziazione** fa la prima **offerta** ed è nettamente sopra il tuo obiettivo. Allora è importante restare calmi e agire rapidamente. Prima si mostra una chiara **reazione** (flinch), anche se il **numero** non è male. Poi si dice una **controfferta** e in questo modo si imposta l'ancora preparata. Io sono dell'idea che un poker face neutro in questo momento non sia una buona strategia.*

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 schweigst lange und schreibst alles in Ruhe auf.
 - c. Du akzeptierst die Zahl sofort und beendest das Gespräch.
 - d. Du fragst nach einem Rabatt und wartest auf eine Antwort.

2. Was bedeutet "Flinch" in der Verhandlung?
- a. Du zuckst kurz zusammen, egal welche Zahl du hörst.
 b. Du erklärst ruhig alle Kosten und schickst später einen Vertrag.
 c. Du tust so, als wäre dir alles egal, und zeigt keine Gefühle.
 d. Du nennst direkt deinen Endpreis und gibst keinen Spielraum.

1-a 2-a

2. Grammatica: Esprimere un'opinione (es. Ich bin der Meinung, dass...)



Per esprimere un'opinione in tedesco, si usano „Ich bin der Meinung, dass...“, „Ich bin damit einverstanden“ oppure „Ich bin ganz anderer Meinung“.

1. „Ich bin der Meinung, dass“ esprime un'opinione forte.
 2. Con „Ich bin ganz/völlig anderer Meinung“ esprimi disaccordo e introduci un'opinione diversa.

Bedeutung (Significato)	Beispiel (Esempio)
Zustimmung (Accordo)	Ich bin mit dem Angebot einverstanden. (Sono d'accordo con l'offerta.)
Meinung (Opinione)	Ich bin der Meinung, dass wir mehr Zeit brauchen. (Sono dell'opinione che abbiamo bisogno di più tempo.)
andere Meinung (opinione diversa)	Ich bin ganz anderer Meinung als du. (La penso in modo del tutto diverso da te.)
Ratschlag (Consiglio)	An deiner Stelle würde ich das Angebot annehmen. (Al posto tuo accetterei l'offerta.)
Unsicherheit (Incertezza)	Dazu habe ich keine Ahnung. (Non ne ho idea.)

1. Ich bin der Meinung, _____ wir den Preis noch einmal prüfen sollten. (Sono dell'opinione che dovremmo controllare ancora una volta il prezzo.)
 a. weil b. dass c. das d. ob
2. Ich bin mit dem Angebot _____, wenn die Lieferung im Preis enthalten ist. (Sono d'accordo con l'offerta, se la consegna è inclusa nel prezzo.)
 a. einverstanden mit b. verstanden c. einverstanden d. einverstanden zu

1. dass 2. einverstanden

Riscrivi le frasi (QR: IA+)



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

_____ (Sono d'accordo con l'offerta.)

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

_____ (Sono dell'opinione che abbiamo bisogno di più tempo per il progetto.)

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

(Sono completamente di un'altra opinione rispetto a te.)

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.

Correggi l'errore

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

Sono completamente di un'altra opinione rispetto a te sul prezzo.

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

Sono dell'opinione che abbiamo bisogno di più tempo.

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

3.Esercizi

1. Abbina ogni parola alla sua definizione.

- | | |
|-------------------------|---|
| 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. Acquisto nel negozio B2B: offerta, sconto e contratto (QR: Audio)

Compila gli spazi vuoti: 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.

Nel catalogo online di un rivenditore IT, i clienti aziendali trovano laptop in diversi modelli. Per ordini a partire da 20 dispositivi è previsto uno sconto forfettario del 5%; in caso di maggiore domanda i tempi di consegna possono allungarsi. I prezzi sono in euro, il pagamento avviene tramite bonifico bancario. Chi paga in un'altra valuta riceve il tasso di cambio del giorno della banca di riferimento.

Prima dell'acquisto, le acquirenti e gli acquirenti dovrebbero verificare se assistenza e garanzia sono incluse nell'offerta. Un accordo su prezzo e data di consegna viene fissato nel contratto. L'azienda consiglia, durante le trattative, di definire prima il proprio obiettivo e poi fare una controfferta. Come minimo, andrebbe previsto un margine per gli accessori.

(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. Ascolta il frammento audio e scegli la risposta corretta. (QR: Audio)

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.

Vero Falso

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



1-V 2-X 3-X

4. Scegli la soluzione corretta

1. Ich bin der Meinung, dass wir heute noch über den Preis _____.
(Sono dell'opinione che oggi dobbiamo ancora negoziare sul prezzo.)
a. verhandeln b. verhandelst c. verhandelt d. verhandelte
2. Wir _____ eine Einigung, wenn der Händler mindestens zehn Prozent Rabatt gibt.
(Raggiungiamo un accordo se il commerciante concede almeno dieci per cento di sconto.)
a. erreicht b. erreichte c. erreichen d. errechtest
3. Sind Sie mit dem Angebot einverstanden, oder _____ Sie lieber über die Zahlungsbedingungen?
(È d'accordo con l'offerta, oppure preferisce negoziare sulle condizioni di pagamento?)
a. verhandelst b. verhandeln c. verhandelt d. verhandeltet

1. verhandeln 2. erreichen 3. verhandelt

5. Role play - dialoghi (QR: Audio)

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?
(Buongiorno, sono interessata a questo modello Lenovo, ne abbiamo bisogno di cinque pezzi — può farmi un'offerta?)

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.
(Buongiorno, volentieri. Nel catalogo il prezzo forfettario è di 1.050 euro per dispositivo, e al momento la domanda è piuttosto alta.)

Einkäuferin (Firma): Okay, aber wenn wir fünf bestellen, sollte mindestens ein kleiner Rabatt möglich sein — sonst bestellen wir die Geräte online.
(Va bene, ma se ne ordiniamo cinque, dovrebbe essere possibile almeno un piccolo sconto — altrimenti ordiniamo i dispositivi online.)

Händler (Elektronikmarkt): Rabatte kann ich anbieten, aber zehn Prozent sind schwierig - das geht leider nicht so einfach. Ich könnte fünf Prozent geben und pro Laptop eine Tasche dazu legen.
(Posso offrire sconti, ma il dieci per cento è difficile - purtroppo non è così semplice. Potrei fare il cinque per cento e aggiungere una borsa per ogni laptop.)



Einkäuferin

(Firma):

*Wenn Sie den Preis auf 999 Euro pro Gerät senken und die Lieferung diese Woche zusagen, einigen wir uns und schließen den Vertrag heute ab.
(Se abbassa il prezzo a 999 euro per dispositivo e garantisce la consegna questa settimana, ci mettiamo d'accordo e firmiamo il contratto oggi stesso.)*

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

6. Parlare: traduci e rispondi (QR: 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. Scrittura: E-mail (QR: 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



Scrivi una risposta appropriata: *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?*

Verbi importanti

ich
du
er/sie/es
wir
ihr
sie

handeln (*agire*)

Präsens
handle
handelst
handelt
handeln
handelt
handeln

erreichen (*raggiungere*)

Präsens
erreiche
erreichst
erreicht
erreichen
erreicht
erreichen