



## B1.43 Verhandlungen und Verkauf

- Preisverhandlungen
- Wechselkurse / Tarife
- Vertragsvokabular

<b>der Handel</b>	<i>(de handel)</i>	<b>pauschal</b>	<i>(forfaitair)</i>
<b>der Händler/ die Händlerin</b>	<i>(de handelaar / de handelaress)</i>	<b>markieren</b>	<i>(markeren)</i>
<b>der Katalog</b>	<i>(de catalogus)</i>	<b>handeln</b>	<i>(onderhandelen / handelen)</i>
<b>der Kauf</b>	<i>(de aankoop)</i>	<b>Angebote machen</b>	<i>(aanbiedingen doen)</i>
<b>der Käufer/ die Käuferin</b>	<i>(de koper / de kopersvrouw)</i>	<b>Preise verhandeln</b>	<i>(prijzen onderhandelen)</i>
<b>die Mehrheit</b>	<i>(de meerderheid)</i>	<b>Rabatte geben</b>	<i>(korting geven)</i>
<b>die Minderheit</b>	<i>(de minderheid)</i>	<b>Verträge abschließen</b>	<i>(contracten sluiten)</i>
<b>die Nachfrage</b>	<i>(de vraag (markt))</i>	<b>Einigungen erreichen</b>	<i>(overeenkomsten bereiken)</i>
<b>das Modell</b>	<i>(het model)</i>	<b>Bitte zahlen Sie bar.</b>	<i>(Alstublieft, contant betalen.)</i>
<b>die Marke</b>	<i>(het merk)</i>	<b>Benötigen Sie sonst noch etwas?</b>	<i>(Heeft u verder nog iets nodig?)</i>
<b>minimal</b>	<i>(minimaal)</i>	<b>Das geht leider nicht so einfach.</b>	<i>(Dat gaat helaas niet zo eenvoudig.)</i>
<b>mindestens</b>	<i>(ten minste)</i>		

### 1. Scan de QR-code om de video te bekijken, of lees de tekst.



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 een prijsonderhandeling doet de onderhandelingspartner soms het eerste aanbod en zit duidelijk boven je doel. Dan is het belangrijk om rustig te blijven en snel te handelen. Je toont eerst een duidelijke reactie (flinch), ook als het getal niet slecht is. Daarna noem je een tegenaanbod en zet je daarmee het voorbereide anker. Ik ben van mening dat een neutraal pokerface op dit moment geen goede strategie is.*

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 schweigst lange und schreibst alles in Ruhe auf.
  - d. Du akzeptierst die Zahl sofort und beendest das Gespräch.

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

1-a 2-c

## 2. Grammatica: De mening uitdrukken (bijv. Ik ben van mening dat...)



Om in het Duits een mening uit te drukken, gebruikt u „Ik ben van mening dat...“, „Ik ben het daarmee eens“ of „Ik ben het er helemaal niet mee eens“.

- „Ich bin der Meinung, dass“ drukt een sterke meningsuiting uit.
- Met „Ich bin ganz/völlig anderer Meinung“ drukt u afwijzing uit en introduceert u een andere mening.

Bedeutung (Betekenis)	Beispiel (Voorbeeld)
Zustimmung (Instemming)	<b>Ich bin mit dem Angebot einverstanden.</b> (Ik ben het met het aanbod eens.)
Meinung (Mening)	<b>Ich bin der Meinung, dass</b> wir mehr Zeit brauchen. (Ik ben van mening dat we meer tijd nodig hebben.)
andere Meinung (andere mening)	<b>Ich bin ganz anderer Meinung</b> als du. (Ik ben het helemaal niet met je eens.)
Ratschlag (Advies)	<b>An deiner Stelle</b> würde ich das Angebot annehmen. (Als ik jou was zou ik het aanbod aannemen.)
Unsicherheit (Onzekerheid)	<b>Dazu habe ich keine Ahnung.</b> (Daar heb ik geen idee van.)

- Ich bin der Meinung, \_\_\_\_\_ wir den Preis noch einmal prüfen sollten. (Ik ben van mening dat we de prijs nog eens zouden moeten controleren.)  
 a. weil      b. dass      c. das      d. ob
- Ich bin mit dem Angebot \_\_\_\_\_, wenn die Lieferung im Preis enthalten ist. (Ik ben het met het aanbod eens, als de levering bij de prijs inbegrepen is.)  
 a. einverstanden mit      b. verstanden      c. einverstanden      d. einverstanden zu

1. dass 2. einverstanden

## Herschrijf de zinnen

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

(Ik ben het met het aanbod eens.)

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

(Ik ben van mening dat we meer tijd nodig hebben voor het project.)

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

*(Ik ben het helemaal oneens met jou.)*

**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.

### **Corrigeer de fout**

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

*Ik ben het helemaal niet met je eens over de prijs.*

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

*Ik ben van mening dat we meer tijd nodig hebben.*

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

### 3.Oefeningen



#### 1. Koppel elk woord aan de juiste definitie.

- |                         |   |
|-------------------------|---|
| 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. Inkoop in de B2B-shop: offerte, korting en contract

**Vul de lege plekken in:** 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.

*In de onlinecatalogus van een IT-handelaar vinden zakelijke klanten laptops in meerdere modellen. Voor bestellingen vanaf 20 apparaten geldt standaard 5 procent korting; bij een hogere vraag kan de levertijd langer worden. De prijzen gelden in euro, de betaling gebeurt via overschrijving. Wie in een andere valuta betaalt, krijgt de dagkoers van de huisbank.*

*Vóór de aankoop moeten kopers controleren of service en garantie in de offerte zijn inbegrepen. Een overeenkomst over prijs en leverdatum wordt in het contract vastgelegd. Het bedrijf raadt aan om bij onderhandelingen eerst het eigen doel te markeren en daarna een tegenaanbod te doen. Minstens moet er een buffer voor accessoires worden ingepland.*

*(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. Luister naar het audiofragment en kies het juiste antwoord.**

- |  |                          |                          |
|--|--------------------------|--------------------------|
| 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

Waar Onwaar



**4. Kies de juiste oplossing**

- Ich bin der Meinung, dass wir heute noch über den Preis \_\_\_\_\_  
 a. verhandeln      b. verhandelst      c. verhandelt      d. verhandelte  
*(Ik ben van mening dat we vandaag nog over de prijs onderhandelen.)*
  - Wir \_\_\_\_\_ eine Einigung, wenn der Händler mindestens zehn Prozent Rabatt gibt.  
 a. erreicht      b. erreichte      c. erreichen      d. erreichtest  
*(We bereiken een akkoord als de handelaar minstens tien procent korting geeft.)*
  - Sind Sie mit dem Angebot einverstanden, oder \_\_\_\_\_ Sie lieber über die Zahlungsbedingungen?  
 a. verhandelst      b. verhandeln      c. verhandelt      d. verhandeltes  
*(Gaat u akkoord met het aanbod, of onderhandelt u liever over de betalingsvoorwaarden?)*
1. verhandeln 2. erreichen 3. verhandelt

**5. Rollenspel - dialogen**

**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?*  
*(Goedendag, ik ben geïnteresseerd in dit Lenovo-model, we hebben meteen vijf stuks nodig — kunt u daarvoor een offerte maken?)*
- 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.*  
*(Goedendag, graag. In de catalogus staat de vaste prijs op 1.050 euro per apparaat, en de vraag is op dit moment behoorlijk hoog.)*
- Einkäuferin (Firma):** *Okay, aber wenn wir fünf bestellen, sollte mindestens ein kleiner Rabatt möglich sein — sonst bestellen wir die Geräte online.*  
*(Oké, maar als we er vijf bestellen, moet er toch minstens een kleine korting mogelijk zijn — anders bestellen we de apparaten 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.*  
*(Kortingen kan ik aanbieden, maar tien procent is lastig — dat gaat helaas niet zo eenvoudig. Ik zou vijf procent kunnen geven en per laptop een tas erbij doen.)*



**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.  
(Als u de prijs verlaagt naar 999 euro per apparaat en de levering deze week toezegt, dan komen we tot een akkoord en sluiten we het contract vandaag nog af.)*

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

---

## 6. Spreken: vertaal en beantwoord (AI+)



*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. Schrijven: E-mail (AI+)

**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



**Schrijf een passende reactie:** *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?*

---

---

---

**Belangrijke  
werkwoorden**

ich  
du  
er/sie/es  
wir  
ihr  
sie

**handeln** (*handelen*)

Präsens  
handle  
handelst  
handelt  
handeln  
handelt  
handeln

**erreichen** (*bereiken*)

Präsens  
erreiche  
erreichst  
erreicht  
erreichen  
erreicht  
erreichen