



B1.43 Verhandlungen und Verkauf

- Preisverhandlungen
- Wechselkurse / Tarife
- Vertragsvokabular

der Handel	<i>(handel)</i>	pauschal	<i>(ryczałtowo)</i>
der Händler/ die Händlerin	<i>(sprzedawca / sprzedawczyni)</i>	markieren	<i>(zaznaczać)</i>
der Katalog	<i>(katalog)</i>	handeln	<i>(negocjować / handlować)</i>
der Kauf	<i>(zakup)</i>	Angebote machen	<i>(składać oferty)</i>
der Käufer/ die Käuferin	<i>(kupujący / kupująca)</i>	Preise verhandeln	<i>(negocjować ceny)</i>
die Marke	<i>(marka)</i>	Rabatte geben	<i>(udzielać rabatów)</i>
die Mehrheit	<i>(większość)</i>	Verträge abschließen	<i>(zawierać umowy)</i>
die Minderheit	<i>(mniejszość)</i>	Einigungen erreichen	<i>(osiągać porozumienia)</i>
die Nachfrage	<i>(popyt)</i>	Bitte zahlen Sie bar.	<i>(Proszę zapłacić gotówką.)</i>
das Modell	<i>(model)</i>	Benötigen Sie sonst noch etwas?	<i>(Czy potrzebuje Pan/Pani jeszcze czegoś?)</i>
minimal	<i>(minimalny)</i>	Das geht leider nicht so einfach.	<i>(Niestety, to nie jest takie proste.)</i>
mindestens	<i>(przynajmniej)</i>		

1. Zeskanuj kod QR, aby obejrzeć wideo, lub przeczytaj 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.*

W negocjacjach cenowych partner negocjacyjny czasem składa pierwszą ofertę i jest ona wyraźnie powyżej twojego celu. Wtedy ważne jest, aby zachować spokój i działać szybko. Najpierw pokazuje się wyraźną reakcję (flinch), nawet jeśli liczba nie jest zła. Potem podaje się konترفertę i w ten sposób ustawia przygotowaną kotwicę. Uważam, że neutralna pokerowa twarz w tym momencie nie jest dobrą strategią.

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

1-b 2-d

2. Gramatyka: Wyrażanie opinii (np. Ich bin der Meinung, dass...)

Aby wyrazić opinię po niemiecku, używa się „Ich bin der Meinung, dass...”, „Ich bin damit einverstanden” lub „Ich bin ganz anderer Meinung”.



1. „Ich bin der Meinung, dass” wyraża stanowczą opinię.
2. Za pomocą „Ich bin ganz/völlig anderer Meinung” wyrażasz sprzeciw i przedstawiasz inne zdanie.

Bedeutung (Znaczenie) Beispiel (Przykład)

Zustimmung (Zgoda)	Ich bin mit dem Angebot einverstanden. (Zgadzam się z tą ofertą.)
Meinung (Opinia)	Ich bin der Meinung, dass wir mehr Zeit brauchen. (Uważam, że potrzebujemy więcej czasu.)
andere Meinung (Inne zdanie)	Ich bin ganz anderer Meinung als du. (Mam zupełnie inne zdanie niż ty.)
Ratschlag (Rada)	An deiner Stelle würde ich das Angebot annehmen. (Na twoim miejscu przyjąłbym/przyjąłabym tę ofertę.)
Unsicherheit (Niepewność)	Dazu habe ich keine Ahnung. (Nie mam o tym pojęcia.)

1. Ich bin der Meinung, _____ wir den Preis noch einmal prüfen sollten. (Jestem zdania, że powinniśmy jeszcze raz sprawdzić cenę.)
a. weil b. dass c. das d. ob
2. Ich bin mit dem Angebot _____, wenn die Lieferung im Preis enthalten ist. (Zgadzam się z ofertą, jeśli dostawa jest wliczona w cenę.)
a. einverstanden mit b. verstanden c. einverstanden d. einverstanden zu

1. dass 2. einverstanden

Przepisz zwroty

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

(Zgadzam się z tą ofertą.)

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

(Uważam, że potrzebujemy więcej czasu na projekt.)

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

(Jestem całkowicie odmiennego zdania niż ty.)

- 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.

Popraw błąd

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

Jestem zupełnie innego zdania niż ty co do ceny.

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

Jestem zdania, że potrzebujemy więcej czasu.

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

3. Ćwiczenia



1. Dopasuj każde słowo do jego definicji.

- | | |
|-------------------------|---|
| 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. Zakupy w sklepie B2B: oferta, rabat i umowa

Wypełnij luki: 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.

W katalogu online sprzedawcy IT klienci firmowi znajdują laptopy w kilku modelach. Przy zamówieniach od 20 urządzeń obowiązuje ryczałtowo 5 procent rabatu; przy większym popycie czas dostawy może się wydłużyć. Ceny podane są w euro, płatność odbywa się przelewem. Kto płaci w innej walucie, otrzymuje kurs dzienny banku prowadzącego rachunek.

Przed zakupem kupujące i kupujący powinni sprawdzić, czy w ofercie zawarte są serwis i gwarancja. Uzgodnienie ceny i terminu dostawy zostaje zapisane w umowie. Firma zaleca, aby podczas negocjacji najpierw wyznaczyć własny cel, a następnie złożyć ofertę. Należy co najmniej zaplanować bufor na akcesoria.

(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. Posłuchaj fragmentu audio i wybierz poprawną odpowiedź.

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.

Prawda Falsz

<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. Wybierz poprawne rozwiązanie

1. Ich bin der Meinung, dass wir heute noch über den Preis _____

a. verhandeln	b. verhandelst	c. verhandelt	d. verhandelte
---------------	----------------	---------------	----------------

(Jestem zdania, że jeszcze dziś będziemy negocjować cenę.)
2. Wir _____ eine Einigung, wenn der Händler _____
 mindestens zehn Prozent Rabatt gibt.

a. erreicht	b. erreichte	c. erreichen	d. erreichstest
-------------	--------------	--------------	-----------------

(Dojdziemy do porozumienia, jeśli sprzedawca udzieli co najmniej dziesięciu procent rabatu.)
3. Sind Sie mit dem Angebot einverstanden, oder _____
 _____ Sie lieber über die
 Zahlungsbedingungen?

a. verhandelst	b. verhandeln	c. verhandelt	d. verhandeltet
----------------	---------------	---------------	-----------------

(Czy zgadza się Pan/Pani z ofertą, czy woli Pan/Pani negocjować warunki płatności?)

1. verhandeln 2. erreichen 3. verhandelt

5. Odgrywanie ról - dialogi

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?
(Dzień dobry, interesuje mnie ten model Lenovo, potrzebujemy od razu pięciu sztuk — czy może mi Pan przygotować ofertę?)

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.
(Dzień dobry, oczywiście. W katalogu widnieje stała cena 1050 euro za urządzenie, a popyt jest w tej chwili dość wysoki.)

Einkäuferin (Firma): Okay, aber wenn wir fünf bestellen, sollte mindestens ein kleiner Rabatt möglich sein — sonst bestellen wir die Geräte online.
(Okej, ale jeśli zamawiamy pięć sztuk, powinni być możliwy przynajmniej mały rabat — w przeciwnym razie zamówimy urządzenia 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.
(Rabaty mogę zaoferować, ale dziesięć procent jest trudne — niestety to nie jest takie proste. Mogłbym dać pięć procent i do każdego laptopa dorzucić torbę.)



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.
(Jeśli obniży Pan cenę do 999 euro za urządzenie i zagwarantuje dostawę w tym tygodniu, dojdziemy do porozumienia i podpiszemy umowę jeszcze dziś.)

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

6. Mówienie (SI+)

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. Pisanie: E-mail (SI+)

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



Napisz odpowiednią odpowiedź: 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?

Ważne czasowniki

handeln (*podawać rękę*)

Präsens

handle

handelst

handelt

handeln

handelt

handeln

erreichen (*osiągnąć*)

Präsens

erreiche

erreichst

erreicht

erreichen

erreicht

erreichen

ich
du
er/sie/es
wir
ihr
sie