

B1.43 Verhandlungen und Verkauf

- Preisverhandlungen
- Wechselkurse / Tarife
- Vertragsvokabular



der Handel	<i>(o comércio)</i>	mindestens	<i>(pelo menos)</i>
der Händler/ die Händlerin	<i>(o comerciante/ a comerciante)</i>	pauschal	<i>(global / fixo)</i>
der Katalog	<i>(o catálogo)</i>	markieren	<i>(marcar)</i>
der Kauf	<i>(a compra)</i>	Angebote machen	<i>(fazer ofertas)</i>
der Käufer/ die Käuferin	<i>(o comprador/ a compradora)</i>	Preise verhandeln	<i>(negociar preços)</i>
die Marke	<i>(a marca)</i>	Rabatte geben	<i>(dar descontos)</i>
die Mehrheit	<i>(a maioria)</i>	Verträge abschließen	<i>(celebrar/assinar contratos)</i>
die Minderheit	<i>(a minoria)</i>	Einigungen erreichen	<i>(alcançar acordos)</i>
die Nachfrage	<i>(a procura / a demanda)</i>	Bitte zahlen Sie bar.	<i>(Por favor, pague em dinheiro.)</i>
das Modell	<i>(o modelo)</i>	Benötigen Sie sonst noch etwas?	<i>(Precisa de mais alguma coisa?)</i>
minimal	<i>(mínimo)</i>	Das geht leider nicht so einfach.	<i>(Isso infelizmente não é tão simples.)</i>

1. Digitalize o código QR para ver o vídeo, ou leia o texto. (QR: Áudio)

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.*



*Numa negociação de preço, o **parceiro de negociação** às vezes faz a primeira **oferta** e fica bem acima do seu objetivo. Então é importante manter a calma e agir rapidamente. Primeiro, mostra-se uma **reação** clara (flinch), mesmo que o **número** não seja ruim. Depois, apresenta-se uma **contraproposta** e, com isso, define-se a âncora preparada. Eu sou da opinião de que uma cara de pôquer neutra, neste momento, não é uma boa estratégia.*

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

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

1-a 2-a

2. Gramática: Expressar a opinião (p.ex. Ich bin der Meinung, dass...)



Para expressar uma opinião em alemão, use „Ich bin der Meinung, dass...“, „Ich bin damit einverstanden“ ou „Ich bin ganz anderer Meinung“.

1. „Ich bin der Meinung, dass“ expressa uma opinião forte.
2. Com „Ich bin ganz/völlig anderer Meinung“, você expressa discordância e introduz uma opinião diferente.

Bedeutung (Significado)	Beispiel (Exemplo)
Zustimmung (Concordância)	Ich bin mit dem Angebot einverstanden. (Concordo com a proposta.)
Meinung (Opinião)	Ich bin der Meinung, dass wir mehr Zeit brauchen. (Sou da opinião de que precisamos de mais tempo.)
andere Meinung (Opinião diferente)	Ich bin ganz anderer Meinung als du. (Tenho uma opinião completamente diferente da tua.)
Ratschlag (Conselho)	An deiner Stelle würde ich das Angebot annehmen. (No teu lugar eu aceitaria a proposta.)
Unsicherheit (Incerteza)	Dazu habe ich keine Ahnung. (Não faço ideia sobre isso.)

1. Ich bin der Meinung, _____ wir den Preis noch einmal prüfen sollten. (Eu sou da opinião de que deveríamos verificar o preço mais uma vez.)
 a. weil b. dass c. das d. ob
2. Ich bin mit dem Angebot _____, wenn die Lieferung im Preis enthalten ist. (Eu concordo com a oferta, se a entrega estiver incluída no preço.)
 a. einverstanden mit b. verstanden c. einverstanden d. einverstanden zu

1. dass 2. einverstanden

Rewrite the phrases (QR: IA+)



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

_____ (Eu concordo com a oferta.)

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

_____ (Eu acho que precisamos de mais tempo para o projeto.)

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

(Eu discordo totalmente de você.)

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.

Corrija o erro

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

Tenho uma opinião completamente diferente da tua quanto ao preço.

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

Na minha opinião, precisamos de mais tempo.

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

3.Exercícios

1. Associe cada palavra à sua definição.



- | | |
|-------------------------|---|
| 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. Compras na loja B2B: oferta, desconto e contrato (QR: Áudio)



Preencha as lacunas: 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.

No catálogo online de um fornecedor de TI, clientes empresariais encontram laptops em vários modelos. Para encomendas a partir de 20 unidades, há um desconto fixo de 5%; com uma procura maior, o prazo de entrega pode aumentar. Os preços são em euros, e o pagamento é feito por transferência bancária. Quem pagar noutra moeda recebe a taxa de câmbio do dia do banco habitual.

Antes da compra, as compradoras e os compradores devem verificar se o serviço e a garantia estão incluídos na oferta. Um acordo sobre o preço e a data de entrega é registado no contrato. A empresa recomenda que, nas negociações, se defina primeiro o próprio objetivo e depois se faça uma contraproposta. No mínimo, deve ser prevista uma margem para acessórios.

(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. Ouça o fragmento de áudio e escolha a resposta correta. (QR: Áudio)

- | | Verdadeiro | Falso |
|--|--------------------------|--------------------------|
| 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



4. Escolha a solução correta

1. Ich bin der Meinung, dass wir heute noch über den Preis _____ (*Eu sou da opinião de que ainda hoje vamos negociar sobre o preço.*)
 a. verhandeln b. verhandelst c. verhandelt d. verhandelte
2. Wir _____ eine Einigung, wenn der Händler mindestens zehn Prozent Rabatt gibt. (*Chegamos a um acordo se o comerciante der pelo menos dez por cento de desconto.*)
 a. erreicht b. erreichte c. erreichen d. erreichtest
3. Sind Sie mit dem Angebot einverstanden, oder _____ Sie lieber über die Zahlungsbedingungen? (*O senhor/a senhora concorda com a oferta, ou prefere negociar sobre as condições de pagamento?*)
 a. verhandelst b. verhandeln c. verhandelt d. verhandeltet
1. verhandeln 2. erreichen 3. verhandelt

5. Roleplay - diálogos (QR: Áudio)

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?
(Bom dia, tenho interesse neste modelo da Lenovo, precisamos de cinco unidades — você pode me fazer uma proposta para isso?)
- 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.
(Bom dia, com prazer. No catálogo, o preço fixo está em 1.050 euros por aparelho, e a demanda no momento está bastante alta.)
- Einkäuferin (Firma):** Okay, aber wenn wir fünf bestellen, sollte mindestens ein kleiner Rabatt möglich sein — sonst bestellen wir die Geräte online.
(Ok, mas se pedirmos cinco, deveria ser possível pelo menos um pequeno desconto — caso contrário, encomendamos os aparelhos 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 oferecer descontos, mas dez por cento é difícil — infelizmente não é tão simples assim. Eu poderia dar cinco por cento e incluir uma bolsa por 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 você baixar o preço para 999 euros por aparelho e garantir a entrega ainda esta semana, chegamos a um acordo e fechamos o contrato hoje.)

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

6. Falar: traduzir e responder (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. Escrita: 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



Escreva uma resposta apropriada: 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?

Verbos importantes**handeln** (*handear*)

Präsens

ich	handle
du	handelst
er/sie/es	handelt
wir	handeln
ihr	handelt
sie	handeln

erreichen (*alcançar*)

Präsens

erreiche
erreichst
erreicht
erreichen
erreicht
erreichen