

B2

NEGOTIATION

≈ 27 MIN

Concessions and Compromise – *üben auf Papier*

Du hast die Lektion gebaut — jetzt sicherst du das Zugeständnis auf Papier. Neue Sätze, dieselbe Reihenfolge: die Mitte, die Gegenleistung, die Grenze.

Gegenleistung: **in return for + Nomen / -ing** · Grenze: **as far as we can go**

NAME

DATUM

DEIN AUFBAU

1 · SORTIEREN

2 · ERGÄNZEN

3 · KORRIGIEREN

4 · SCHREIBEN

BAUSTEIN 1 · SORTIERE NACH OFFEN UND GRENZE · CA. 4 MIN

● ○ ○

Sätze, die **die Tür offen lassen**, gehören nach links. Sätze, die **eine Grenze ziehen**, gehören nach rechts.

Shall we meet in the middle?

We could look at the delivery date.

We can't go any lower than €38.

Why don't we split the difference?

This is our final offer on the price.

I'm afraid that's our limit.

We'd be willing to discuss the terms.

We won't go below €38 a unit.

How about we settle on €42?

That's as low as we can go.

OFFEN · OPEN DOOR	GRENZE · LIMIT

BAUSTEIN 2 · ERGÄNZE DAS FEHLENDE WORT · CA. 6 MIN

● ● ○

Ergänze das fehlende Wort. Jeder Satz stammt aus einer Verhandlung — lies ihn ganz, bevor du schreibst. Steht ein Verb in Klammern, setze es in die richtige Form.

- Let's meet on the delivery time.
- Why don't we split the ?
- We could extend the warranty, in for a three-year deal.
- We'd waive the fee in exchange a larger order.
- We can come to €38 a unit, but no lower.
- Four weeks is as as we can go on the deadline.
- We'd be willing (accept) a shorter contract.
- We could agree to that if you (sign) by Friday.

BAUSTEIN 3 · FINDE UND KORRIGIERE DEN FEHLER · CA. 7 MIN



In jedem Satz steckt genau ein Fehler. Unterstreiche ihn und schreibe den ganzen Satz richtig auf.

01 We could lower the fee in return for that you sign today.

02 We can go down with the price a little.

03 We can come towards you on the price.

04 Let's meet in the half and say €42.

05 We'd be willing offering free delivery.

06 We can't go any lower as €40 a unit.

BAUSTEIN 4 · SCHREIBE DEINE EIGENEN SÄTZE · CA. 8 MIN



Schreibe zu jeder Aufgabe einen eigenen Satz für deine nächste Verhandlung. Denk an die Reihenfolge: die Mitte, die Gegenleistung, die Grenze.

01 Die Mitte vorschlagen — „Let's meet halfway ...“

02 Ein Zugeständnis mit Gegenleistung — „We could ... in return for ...“

03 Ein früheres Zugeständnis — „We've already ...“

04 Die Grenze — „That's as far as we can go.“

MINI-CHECK — KANN ICH DAS SCHON?

- ☐ Ich schlage die Mitte mit einer konkreten Zahl vor.
- ☐ Ich knüpfe jedes Zugeständnis an eine Gegenleistung.
- ☐ Nach „in return for“ nehme ich ein Nomen oder eine -ing-Form, keinen that-Satz.
- ☐ Ich ziehe die Grenze kurz, höflich und nur, wenn ich sie ernst meine.

Nicht alles angehakt? Bau die Lektion noch einmal und versuche das Blatt morgen erneut.

Lösungsschlüssel

Vergleiche erst, wenn du fertig bist. Zu jeder Antwort steht das **Warum** — die Regel zählt mehr als das Ergebnis.

BAUSTEIN 1 · SORTIEREN

- | | |
|---|---|
| <p>01 Open door — "Shall we meet in the middle?"
<i>Schlägt die Mitte vor.</i></p> <p>02 Open door — "We could look at the delivery date."
<i>„We could ...“ bietet Spielraum an.</i></p> <p>03 Limit — "We can't go any lower than €38."
<i>Nennt die Untergrenze.</i></p> <p>04 Open door — "Why don't we split the difference?"
<i>Die Mitte zwischen zwei Zahlen.</i></p> <p>05 Limit — "This is our final offer on the price."
<i>„Final offer“ zieht die Grenze.</i></p> | <p>06 Limit — "I'm afraid that's our limit."
<i>Höflicher Ton, klare Grenze.</i></p> <p>07 Open door — "We'd be willing to discuss the terms."
<i>Lädt zum Weiterreden ein.</i></p> <p>08 Limit — "We won't go below €38 a unit."
<i>Weiter geht es nicht.</i></p> <p>09 Open door — "How about we settle on €42?"
<i>Ein konkreter Vorschlag.</i></p> <p>10 Limit — "That's as low as we can go."
<i>Wie „as far as we can go“.</i></p> |
|---|---|

BAUSTEIN 2 · ERGÄNZEN

- | | |
|--|---|
| <p>01 Let's meet halfway on the delivery time
<i>„Meet halfway“ schlägt die Mitte vor.</i></p> <p>02 Why don't we split the difference?
<i>Die feste Wendung für die Mitte.</i></p> <p>03 We could extend the warranty, in return (or exchange) for a three-year deal
<i>„In return for“ + Nomen.</i></p> <p>04 We'd waive the fee in exchange for a larger order
<i>„In exchange for“ + Nomen.</i></p> | <p>05 We can come down to €38 a unit, but no lower
<i>„Come down to“ + neuer Preis.</i></p> <p>06 Four weeks is as far as we can go on the deadline
<i>„As far as we can go“ zieht die Grenze.</i></p> <p>07 We'd be willing to accept a shorter contract
<i>„Willing“ + to-Infinitiv.</i></p> <p>08 We could agree to that if you signed (or sign) by Friday
<i>Die Gegenleistung im if-Satz.</i></p> |
|--|---|

BAUSTEIN 3 · KORRIGIEREN

- | | |
|---|---|
| <p>01 We could lower the fee in return for signing today.
<i>Kein that-Satz nach „in return for“.</i></p> <p>02 We can bring the price down a little.
<i>Nicht „go down with the price“.</i></p> <p>03 We can meet you halfway on the price.
<i>„Entgegenkommen“ ≠ „come towards“.</i></p> | <p>04 Let's meet halfway (or in the middle) and say €42.
<i>„Halfway“ oder „in the middle“.</i></p> <p>05 We'd be willing to offer free delivery.
<i>„Willing“ + to-Infinitiv.</i></p> <p>06 We can't go any lower than €40 a unit.
<i>Nach „lower“ folgt „than“.</i></p> |
|---|---|

BAUSTEIN 4 · SCHREIBEN

Deine Sätze dürfen anders lauten — prüfe nur Mitte, Gegenleistung, Rückblick und Grenze.

- | | |
|---|--|
| <p>01 "Let's meet halfway and say six weeks."
<i>Die Mitte, konkret.</i></p> <p>02 "We could add a training day, in return for a two-year contract."
<i>Zugeständnis plus Gegenleistung.</i></p> | <p>03 "We've already come down by 8%."
<i>Erinnert an dein Zugeständnis.</i></p> <p>04 "I'm afraid that's as far as we can go."
<i>Höflich, aber klar.</i></p> |
|---|--|

NÄCHSTE BAUSTEINE — GRATIS ONLINE WEITERBAUEN

GRUNDLAGE

Negotiation Basics

englisch-lehrer.com/lessons/negotiation-basics

PASST DAZU

Making Proposals

englisch-lehrer.com/lessons/making-proposals

ALLE LEKTIONEN

45+ Gratis-Lektionen

englisch-lehrer.com/lessons

HANNOVER

Schaufelder Straße 11 · 30167
englisch-lehrer.com/hannover

BERLIN

Kurfürstendamm 30 · 10719
englisch-lehrer.com/berlin

ONLINE-KURSE

englisch-lehrer.com/online
weltweit per Zoom

KONTAKT

+49 511 4739339
james@englisch-lehrer.com

