

B2

NEGOTIATION

≈ 27 MIN

Making Proposals – *üben auf Papier*

Du hast die Lektion gebaut — jetzt sicherst du den Vorschlag auf Papier. Neue Sätze, dieselbe Reihenfolge: Vorschlag, Bedingung, Frage.

Vorschlag: **We propose that you ...** · Bedingung: **provided that**

NAME

DATUM

DEIN AUFBAU

1 · SORTIEREN

2 · ERGÄNZEN

3 · KORRIGIEREN

4 · SCHREIBEN

BAUSTEIN 1 · SORTIERE NACH ANGEBOT UND BEDINGUNG · CA. 4 MIN



Sätze, die sagen, **was du gibst**, gehören nach links. Sätze, die sagen, **was du dafür verlangst**, gehören nach rechts.

We could lower the price by 5%.

We'd be prepared to cover delivery.

Provided that you pay within 14 days.

We can offer you free installation.

As long as you order before June.

On condition that you order 800 units.

We could extend the warranty.

If you paid half in advance.

Provided you confirm by Friday.

We'd be happy to add two training days.

ANGEBOTE · OFFERS	BEDINGUNGEN · CONDITIONS

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.

01 We'd like to a three-year service contract.02 We could cut the price, that you order 2,000 units.03 We can deliver in April, as as you confirm today.04 That would you more time to plan.05 Would that for your team?06 We propose the training starts in May.07 We'd be prepared (offer) a longer warranty.08 We'd move the deadline if you (agree) to a smaller first order.

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 propose you to pay in two instalments.

02 We suggest you to start with a pilot project.

03 We offer you to install the system for free.

04 We could eventually reduce the price by 3%.

05 We would be prepared offering a discount.

06 We'd like to propose for a two-year contract.

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



Schreibe zu jeder Aufgabe einen eigenen Satz für deine nächste Verhandlung. Denk an die Reihenfolge: Vorschlag, Bedingung, Nutzen, Frage.

01 Dein Vorschlag — „We'd like to propose ...“

02 Ein Angebot mit Bedingung — „We could ... provided that ...“

03 Der Nutzen für die andere Seite — „That would give you ...“

04 Deine Frage zum Schluss — „Would that work for you?“

MINI-CHECK — KANN ICH DAS SCHON?

- ☐ Ich nenne meinen Vorschlag in einem kurzen Satz.
- ☐ Ich knüpfe jedes Angebot an eine Bedingung.
- ☐ Nach „propose“ und „suggest“ nehme ich einen that-Satz statt Objekt + to-Infinitiv.
- ☐ Ich schließe mit einer Frage und höre dann zu.

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 Offers — "We could lower the price by 5%."
„We could ...“ <i>bietet etwas an.</i></p> <p>02 Offers — "We'd be prepared to cover delivery."
<i>Du übernimmst eine Leistung.</i></p> <p>03 Conditions — "Provided that you pay within 14 days."
„Provided that“ <i>setzt die Bedingung.</i></p> <p>04 Offers — "We can offer you free installation."
„Offer“ + Person + Nomen.</p> <p>05 Conditions — "As long as you order before June."
„As long as“ <i>verlangt etwas zurück.</i></p> | <p>06 Conditions — "On condition that you order 800 units."
<i>Die förmliche Bedingung.</i></p> <p>07 Offers — "We could extend the warranty."
<i>Ein Angebot als Möglichkeit.</i></p> <p>08 Conditions — "If you paid half in advance."
<i>Eine vorsichtige if-Bedingung.</i></p> <p>09 Conditions — "Provided you confirm by Friday."
„Provided“ <i>geht auch ohne „that“.</i></p> <p>10 Offers — "We'd be happy to add two training days."
„We'd be happy to ...“ <i>bietet etwas an.</i></p> |
|---|---|

BAUSTEIN 2 · ERGÄNZEN

- | | |
|---|---|
| <p>01 We'd like to propose (or suggest, offer) a three-year service contract
„We'd like to propose ...“ <i>legt den Vorschlag auf den Tisch.</i></p> <p>02 We could cut the price, provided (or providing) that you order 2,000 units
„Provided that“ <i>knüpft das Angebot an eine Bedingung.</i></p> <p>03 We can deliver in April, as long as you confirm today
„As long as“ <i>setzt eine Bedingung.</i></p> <p>04 That would give you more time to plan
„That would give you ...“ <i>nennt den Nutzen.</i></p> | <p>05 Would that work for your team?
<i>Die Frage lädt zur Antwort ein.</i></p> <p>06 We propose that the training starts in May
„Propose“ + <i>that-Satz.</i></p> <p>07 We'd be prepared to offer a longer warranty
„Prepared“ + <i>to-Infinitiv.</i></p> <p>08 We'd move the deadline if you agreed (or agree) to a smaller first order
<i>Die Vergangenheitsform klingt vorsichtiger.</i></p> |
|---|---|

BAUSTEIN 3 · KORRIGIEREN

- | | |
|---|--|
| <p>01 We propose that you pay in two instalments.
„Propose“ <i>nimmt kein Objekt + to-Infinitiv.</i></p> <p>02 We suggest starting (or that you start) with a pilot project.
„Suggest“ + <i>-ing-Form oder that-Satz.</i></p> <p>03 We offer to install the system for free.
„Offer“ + <i>to-Infinitiv ohne Person.</i></p> | <p>04 We could possibly reduce the price by 3%.
„Eventually“ <i>heißt „schließlich“, nicht „eventuell“.</i></p> <p>05 We would be prepared to offer a discount.
„Prepared“ + <i>to-Infinitiv.</i></p> <p>06 We'd like to propose a two-year contract.
„Propose“ + <i>Nomen, ohne „for“.</i></p> |
|---|--|

BAUSTEIN 4 · SCHREIBEN

Deine Sätze dürfen anders lauten — prüfe nur Vorschlag, Bedingung, Nutzen und Frage.

- | | |
|--|--|
| <p>01 "We'd like to propose a fixed price for the next two years."
<i>Der Vorschlag in einem Satz.</i></p> <p>02 "We could add a second trainer, provided that you book ten sessions."
<i>Angebot und Bedingung zusammen.</i></p> | <p>03 "That would give you a stable budget for next year."
<i>Der Nutzen für die andere Seite.</i></p> <p>04 "Would that work for you?"
<i>Eine echte Frage, dann zuhören.</i></p> |
|--|--|

NÄCHSTE BAUSTEINE — GRATIS ONLINE WEITERBAUEN

GRUNDLAGE

Negotiation Basics

englisch-lehrer.com/lessons/negotiation-basics

PASST DAZU

Responding to Proposals

englisch-lehrer.com/lessons/responding-to-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

