+49 511 4739339
james@englisch-lehrer.com · www.englisch-lehrer.com

B1 NEGOTIATION ≈ 27 MIN

Negotiation Basics — *üben auf Papier*

Du hast die Lektion gebaut — jetzt festigst du die drei Schritte auf Papier: Position klären, mit Bedingungen verhandeln, zustimmen oder vertagen.

if + Present Simple → can/could/will + Grundform Erst die Bedingung, dann das Angebot.

NAME _____ DATUM _____

DEIN AUFBAU 1 · SORTIEREN ○ 2 · ERGÄNZEN ○ 3 · KORRIGIEREN ○ 4 · SCHREIBEN ○

BAUSTEIN 1 · BEDINGUNG ODER ANGEBOT? · CA. 4 MIN ●○○

Jede Wortgruppe ist eine Satzhälfte aus einer Verhandlung. Present Simple → Bedingung, linke Spalte (denk dir **If** davor). can / could / will + Grundform → Angebot, rechte Spalte. Vorsicht: Auch „we“ kann eine Bedingung stellen!

- we can extend the warranty to three years
- you order at least 500 lamps
- we pay the full amount upfront
- we'll include the installation
- you sign a two-year contract
- we could deliver in two smaller batches
- we can offer 3% off the list price
- we collect the boxes from your warehouse
- you'll get two spare batteries free of charge
- you pay within ten days

BEDINGUNG · IF + PRESENT SIMPLE	ANGEBOT · CAN / COULD / WILL + GRUNDFORM

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

Ergänze pro Lücke genau ein Wort. Der Hinweis in Klammern grenzt die Antwort ein; steht dort ein Verb, setze es in die richtige Form.

01 Our main _____ is a delivery date before the trade fair in May. (what matters most, starts with p)

02 Before we decide, could you send us a written _____ for 250 work jackets? (5 letters, starts with q)

03 If you _____ (take) all 800 lamps, we can lower the unit price.

04 We could agree to free delivery as _____ as the order reaches 400 units. (= only if)

05 I'm afraid we can't go _____ 11 euros a carton. (supplier's lowest price, starts with b)

06 That sounds _____ — let's go with the June date. (from "reason")

07 Let me just _____ what we've agreed: 400 cartons, delivery on 3 June. (from "summary")

08 I'll need to _____ with my manager before we sign anything. (5 letters, starts with c)

DEIN AUFBAU
1 · SORTIEREN
2 · ERGÄNZEN
3 · KORRIGIEREN
4 · SCHREIBEN

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

In jedem Satz steckt genau ein Fehler — eine falsche Form oder eine Wendung, die im Englischen unnatürlich klingt. Unterstreiche ihn und schreibe den ganzen Satz richtig auf.

01 Is there any flexibility at the delivery schedule?

02 Can you make us a better price for 400 printer cartridges?

03 If we take 300 boxes, can you go down with the price a bit?

04 I'm afraid the price is too expensive for a small firm like ours.

05 If you order 600 lamps, we can to include free installation.

06 Can we come back on the warranty question later?

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

Stell dir eine Verhandlung über 300 Arbeitshelme vor. Schreibe zu jeder Aufgabe ein bis zwei Sätze mit den Redemitteln der Lektion.

01 Als Käufer: Sag, was du suchst und was dir am wichtigsten ist — „We're looking for … Our main priority is …“

02 Als Lieferant: Knüpfe ein Angebot an eine Bedingung — „If you …, we …“

03 Als Käufer: Teste eine Idee, ohne dich festzulegen — „What if we …?“

04 Zum Schluss: Fass zusammen, worauf ihr euch geeinigt habt — oder vertage den Punkt höflich.

MINI-CHECK – KANN ICH DAS SCHON?

- ☐ Ich sage zuerst, was ich brauche und was mir am wichtigsten ist: „Our main priority is …“
- ☐ Für eine Bedingung nehme ich nach „if“ das Present Simple; im Angebot steht can, could oder will + Grundform.
- ☐ Ich sage „give us a better price“, „come down on the price“ und „The price is too high“.
- ☐ Ich schließe einen Punkt mit einer Zusammenfassung ab — oder vertage ihn höflich: „Can we come back to that point later?“

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

01 **Offer** — we can extend the warranty to three years
can + Grundform — das, was du dafür gibst.

02 **Condition** — if you order at least 500 lamps
Present Simple — das, was die andere Seite tun soll.

03 **Condition** — if we pay the full amount upfront
Present Simple — hier stellt der Käufer die Bedingung.

04 **Offer** — we'll include the installation
'll = will + Grundform — das Angebot.

05 **Condition** — if you sign a two-year contract
Present Simple nach „if", obwohl die Unterschrift in der Zukunft liegt.

06 **Offer** — we could deliver in two smaller batches
could + Grundform — ein etwas vorsichtigeres Angebot.

07 **Offer** — we can offer 3% off the list price
can + Grundform — der Nachlass ist deine Gegenleistung.

08 **Condition** — if we collect the boxes from your warehouse
Present Simple — der Käufer bietet etwas an und will dafür etwas.

09 **Offer** — you'll get two spare batteries free of charge
will + Grundform — auch mit „you" kann ein Angebot beginnen.

10 **Condition** — if you pay within ten days
Present Simple — die schnelle Zahlung ist die Bedingung.

BAUSTEIN 2 · ERGÄNZEN

01 Our main **priority** is a delivery date before the trade fair.
„Our main priority is …" nennt, was dir am wichtigsten ist.

02 … could you send us a written **quote** for 250 work jackets?
Ein schriftlicher Preis vor der Bestellung ist ein „quote".

03 If you **take** all 800 lamps, we can lower the unit price.
Für eine Bedingung: Present Simple nach „if".

04 … free delivery as **long** as the order reaches 400 units.
„As long as" knüpft die Zustimmung an eine Bedingung.

05 I'm afraid we can't go **below** 11 euros a carton.
„Can't go below" markiert die Untergrenze.

06 That sounds **reasonable** — let's go with the June date.
Ein ruhiges, professionelles Ja.

07 Let me just **summarise** what we've agreed …
So gehen beide Seiten mit denselben Zahlen raus (US: summarize).

08 I'll need to **check** with my manager before we sign anything.
Vertagt die Entscheidung höflich und verschafft dir Zeit.

BAUSTEIN 3 · KORRIGIEREN

01 Is there any flexibility **on** the delivery schedule?
Die Wendung heißt „flexibility on" + Verhandlungspunkt.

02 Can you **give** us a better price for 400 printer cartridges?
„Make a price" klingt ungewöhnlich — give oder offer (britisch locker: do).

03 If we take 300 boxes, can you **come down on** the price a bit?
„Go down with" ist nicht idiomatisch — „come down on the price" oder „bring the price down".

04 I'm afraid the price is too **high** for a small firm like ours.
Preise sind high oder low, Waren expensive — also „too high".

05 If you order 600 lamps, we can **include** free installation.
Nach „can" kein „to": can + Grundform.

06 Can we come back **to** the warranty question later?
Die feste Wendung heißt „come back to" einen Punkt.

BAUSTEIN 4 · SCHREIBEN

Deine Sätze dürfen anders lauten — prüfe nur: Present Simple nach „if", can/could/will im Angebot und am Ende eine Zusammenfassung oder eine höfliche Vertagung.

01 "**We're looking for** 300 safety helmets. **Our main priority is** delivery before 1 May."
Erst der Bedarf, dann das, was dir am wichtigsten ist.

02 "**If you order** all 300 helmets, **we can offer** free delivery."
Present Simple nach „if"; im Angebot passen can, could oder will.

03 "**What if we** collect the helmets from your warehouse?"
Bringt eine Idee ins Spiel, ohne dich festzulegen.

04 "**Let me just summarise what we've agreed**: 300 helmets, delivery on 28 April."
Oder vertagen: „I'll need to check with my manager."

NÄCHSTE BAUSTEINE — GRATIS ONLINE WEITERBAUEN

VORAUSSETZUNG
First and Second Conditionals
englisch-lehrer.com/lessons/first-second-conditionals

PASST DAZU
Agreeing and Disagreeing
englisch-lehrer.com/lessons/agreeing-disagreeing-english

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