

B2

NEGOTIATION

≈ 27 MIN

Salary Negotiation – *üben auf Papier*

Du hast die Lektion gebaut — jetzt sicherst du das Gehaltsgespräch auf Papier. Neue Sätze, dieselbe Reihenfolge: die Spanne, die Begründung, die Antwort auf das Angebot.

Gehaltsvorstellung: **salary expectations** · Antwort: **I was hoping for something closer to ...**

NAME

DATUM

DEIN AUFBAU

1 · SORTIEREN

2 · ERGÄNZEN

3 · KORRIGIEREN

4 · SCHREIBEN

BAUSTEIN 1 · SORTIERE NACH VOR UND NACH DEM ANGEBOT · CA. 4 MIN



Sätze, die du sagst, **bevor es ein Angebot gibt**, gehören nach links. Sätze, die **auf ein Angebot antworten**, gehören nach rechts.

My range is based on six years in sales.

Thanks for sending the contract so quickly.

Could you move a little on the bonus?

Ideally, around €58,000 to €62,000 a year.

I was hoping the bonus would be nearer 10%.

Could you tell me the budget for the role?

Somewhere between €58,000 and €62,000.

I'd like until Friday to decide, if possible.

Given my experience, that's a fair range.

I'm happy to accept the offer.

VORHER · BEFORE	NACHHER · AFTER

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



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

- 01 She emailed her salary to the recruiter.
- 02 The team's budget is in the of €60,000 to €70,000.
- 03 Her figure was on two salary surveys.
- 04 We were hoping for a budget to €5,000.
- 05 Is there any on the start date?
- 06 Would you be open to (review) my pay in May?
- 07 He asked for the weekend to think the offer .
- 08 It's €60,000 a year , before tax.



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 discussed my salary imagination in the interview.

02 After a year, she became a pay rise.

03 Our manager is open to discuss a bigger bonus.

04 My take-home pay is lower than my brutto pay.

05 They showed flexibility by the training budget.

06 The budget for this role lies by €60,000.

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



Schreibe zu jeder Aufgabe einen eigenen Satz für dein nächstes Gehaltsgespräch. Denk an die Reihenfolge: die Spanne, die Begründung, die Antwort auf das Angebot.

01 Eine Spanne nennen — „My salary expectations are ...“

02 Die Spanne begründen — „That's based on ...“

03 Auf ein niedriges Angebot antworten — „I was hoping for ...“

04 Nach dem Paket fragen — „Would you be open to ...?“

MINI-CHECK – KANN ICH DAS SCHON?

- ☐ Ich nenne eine Spanne, mit deren unterem Ende ich zufrieden wäre.
- ☐ Ich begründe die Zahl mit Erfahrung und Marktgehalt.
- ☐ Ich sage „salary expectations“, nicht „salary imagination“.
- ☐ Ich nenne meine Zahl klar, aber im Ton einer Bitte.

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 Before — "My range is based on six years in sales."
<i>Begründet deine Spanne.</i></p> <p>02 After — "Thanks for sending the contract so quickly."
<i>Erst danken, dann verhandeln.</i></p> <p>03 After — "Could you move a little on the bonus?"
<i>Fragt nach Spielraum im Angebot.</i></p> <p>04 Before — "Ideally, around €58,000 to €62,000 a year."
<i>Nennt eine Spanne.</i></p> <p>05 After — "I was hoping the bonus would be nearer 10%."
<i>Antwortet mit deiner Zahl.</i></p> | <p>06 Before — "Could you tell me the budget for the role?"
<i>Gibt die Frage zurück.</i></p> <p>07 Before — "Somewhere between €58,000 and €62,000."
<i>Eine Spanne statt einer Zahl.</i></p> <p>08 After — "I'd like until Friday to decide, if possible."
<i>Bittet um Bedenkzeit.</i></p> <p>09 Before — "Given my experience, that's a fair range."
<i>Begründet deine Spanne.</i></p> <p>10 After — "I'm happy to accept the offer."
<i>Nimmt das Angebot an.</i></p> |
|--|--|

BAUSTEIN 2 · ERGÄNZEN

- | | |
|---|---|
| <p>01 She emailed her salary expectations to the recruiter
<i>Die Gehaltsvorstellung, im Plural.</i></p> <p>02 The team's budget is in the range (or region) of €60,000 to €70,000
<i>Eine ungefähre Zahl.</i></p> <p>03 Her figure was based on two salary surveys
<i>„Based on“ begründet die Zahl.</i></p> <p>04 We were hoping for a budget closer (or nearer) to €5,000
<i>Die erhoffte Zahl, als Bitte.</i></p> | <p>05 Is there any flexibility on the start date?
<i>Fragt nach Spielraum.</i></p> <p>06 Would you be open to reviewing my pay in May?
<i>Nach „open to“ die -ing-Form.</i></p> <p>07 He asked for the weekend to think the offer over
<i>„Think it over“ = es sich überlegen.</i></p> <p>08 It's €60,000 a year gross, before tax
<i>„Gross“ = brutto.</i></p> |
|---|---|

BAUSTEIN 3 · KORRIGIEREN

- | | |
|--|--|
| <p>01 We discussed my salary expectations in the interview.
<i>Gehaltsvorstellung = „salary expectations“.</i></p> <p>02 After a year, she got a pay rise.
<i>„Become“ heißt „werden“.</i></p> <p>03 Our manager is open to discussing a bigger bonus.
<i>Nach „open to“ die -ing-Form.</i></p> | <p>04 My take-home pay is lower than my gross pay.
<i>„Brutto“ heißt „gross“.</i></p> <p>05 They showed flexibility on the training budget.
<i>„Flexibility on“, nicht „by“.</i></p> <p>06 The budget for this role is around €60,000.
<i>Nicht „lie by“ für „liegt bei“.</i></p> |
|--|--|

BAUSTEIN 4 · SCHREIBEN

Deine Sätze dürfen anders lauten — prüfe nur Spanne, Grund, Antwort und Paket.

- | | |
|--|--|
| <p>01 "My salary expectations are in the range of €58,000 to €62,000."
<i>Eine Spanne.</i></p> <p>02 "That's based on my six years in sales."
<i>Ein Grund aus Fakten.</i></p> | <p>03 "I was hoping for something closer to €61,000."
<i>Klar, aber als Bitte.</i></p> <p>04 "Would you be open to adding two days of holiday?"
<i>Fragt nach dem Paket.</i></p> |
|--|--|

NÄCHSTE BAUSTEINE — GRATIS ONLINE WEITERBAUEN

GRUNDLAGE

Negotiation Basics

englisch-lehrer.com/lessons/negotiation-basics

PASST DAZU

Concessions and Compromise

englisch-lehrer.com/lessons/concessions-compromise

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

