

B1 SECTOR VOCABULARY ≈ 27 MIN

Sales Vocabulary – *üben auf Papier*

Du hast die Lektion gebaut — jetzt festigst du Kunden, Abschlüsse und Zahlen Baustein für Baustein. Neue Beispiele, dieselben Muster.

Provision: **commission** · Rabatt: **discount**

NAME

DATUM

DEIN AUFBAU

1 · SORTIEREN

2 · ERGÄNZEN

3 · KORRIGIEREN

4 · SCHREIBEN

BAUSTEIN 1 · SORTIERE DIE VERTRIEBSBEGRIFFE · CA. 4 MIN

Geht es um das Geschäft selbst (Angebot, Preis, Abschluss) oder um Ziele und Zahlen? Geschäft → linke Spalte. Zahlen → rechte Spalte.

a quote for 300 desks

this year's sales target

a 5% discount on the list price

a signed contract

revenue of €2 million

sales figures up 8%

the customer's purchase order

profit after all costs

payment within 30 days

the sales forecast for Q4

DEALS (ANGEBOT UND ABSCHLUSS)	RESULTS (ZIELE UND ZAHLEN)

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

Ergänze in jeder Lücke das passende Wort. Der Hinweis in der Klammer sagt dir, was die Lücke leisten soll.

- 01 I've been in for six years, mostly with key accounts. [the department that sells, with an "s"]
- 02 Before we order, please send us a written for 50 laptops. [a price for specific goods]
- 03 I'm sorry, but we can't offer a bigger than 8% on this order. [a reduction in the price]
- 04 Our reps earn a small salary plus on everything they sell. [their share of each sale, not "provision"]
- 05 We finally the deal with the hotel chain last Friday. [finished it successfully, past form]
- 06 We met our sales for the third quarter in a row. [the amount you are expected to sell]
- 07 Nobody there knows us yet, so I'll start with a call. [a call with no earlier contact]
- 08 Our rose by 15%, but higher costs meant profit stayed flat. [the money from all sales]

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



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

01 She works in sale and visits customers every week.

02 Our reps get a provision of 3% on every order.

03 Our win last year was €300,000 after all costs.

04 Our top salesperson got a premium of €2,000 at the end of the year.

05 Could you send us a quota for 100 chairs?

06 We shut the deal with them yesterday.

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



Schreibe zu jeder Aufgabe einen eigenen Satz. Denke an die drei Gruppen: Kunden, Abschlüsse, Zahlen.

01 Kunden: Erzähle mit „lead“ oder „prospect“, woher ein neuer Kontakt kommt.

02 Angebot: Kündige mit „I'll send you a quote ...“ ein Preisangebot mit Termin an.

03 Rabatt: Biete mit „We can offer you ...“ einen Rabatt an.

04 Ergebnis: Berichte mit „sales target“ oder „revenue“, wie gut dein Team liegt.

MINI-CHECK – KANN ICH DAS SCHON?

☐ Ich ordne Vertriebswörter in drei Gruppen: Kunden, Abschlüsse, Zahlen.

☐ Ich sage „I work in sales“ – mit „s“ am Ende.

☐ Ich nenne die Provision „commission“ und einen Rabatt „discount“.

☐ Ich bitte um ein Preisangebot mit „quote“ und sage „close a deal“.

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 a quote for 300 desks → deals
<i>Ein Preisangebot gehört zum Geschäft.</i></p> <p>02 this year's sales target → results
<i>Das Verkaufsziel ist eine Zahl, an der du gemessen wirst.</i></p> <p>03 a 5% discount on the list price → deals
<i>Ein Rabatt ist Teil des Angebots.</i></p> <p>04 a signed contract → deals
<i>Der Vertrag schließt das Geschäft ab.</i></p> <p>05 revenue of €2 million → results
<i>Der Umsatz zeigt das Ergebnis aller Verkäufe.</i></p> | <p>06 sales figures up 8% → results
<i>Verkaufszahlen sind Ergebnisse.</i></p> <p>07 the customer's purchase order → deals
<i>Mit der Bestellung kauft der Kunde.</i></p> <p>08 profit after all costs → results
<i>Der Gewinn bleibt nach allen Kosten übrig.</i></p> <p>09 payment within 30 days → deals
<i>Zahlungsbedingungen gehören zum Geschäft.</i></p> <p>10 the sales forecast for Q4 → results
<i>Eine Prognose sagt künftige Zahlen voraus.</i></p> |
|--|---|

BAUSTEIN 2 · ERGÄNZEN

- | | |
|--|---|
| <p>01 I've been in sales for six years, mostly with key accounts.
<i>Der Bereich Vertrieb heißt „sales“, mit „s“.</i></p> <p>02 Before we order, please send us a written quote for 50 laptops.
<i>Ein Preisangebot ist „a quote“; „quotation“ geht auch.</i></p> <p>03 I'm sorry, but we can't offer a bigger discount than 8% on this order.
<i>Ein Preisnachlass ist „a discount“.</i></p> <p>04 Our reps earn a small salary plus commission on everything they sell.
<i>Die Provision heißt „commission“.</i></p> | <p>05 We finally closed the deal with the hotel chain last Friday.
<i>Einen Abschluss beschreibst du mit „close a deal“; „sealed“ geht auch.</i></p> <p>06 We met our sales target for the third quarter in a row.
<i>Das Verkaufsziel ist das „sales target“.</i></p> <p>07 Nobody there knows us yet, so I'll start with a cold call.
<i>Ein Anruf ohne vorherigen Kontakt ist „a cold call“.</i></p> <p>08 Our revenue rose by 15%, but higher costs meant profit stayed flat.
<i>Der Umsatz heißt „revenue“; „sales“ geht auch.</i></p> |
|--|---|

BAUSTEIN 3 · KORRIGIEREN

- | | |
|--|--|
| <p>01 She works in sales and visits customers every week.
<i>Der Vertrieb heißt „sales“, mit „s“.</i></p> <p>02 Our reps get a commission of 3% on every order.
<i>Provision ist „commission“; „provision“ meint meist Bereitstellung.</i></p> <p>03 Our profit last year was €300,000 after all costs.
<i>Der Gewinn nach Kosten ist „profit“; „win“ ist ein Sieg.</i></p> | <p>04 Our top salesperson got a bonus of €2,000 at the end of the year.
<i>Eine Prämie ist „a bonus“; „premium“ meint etwa Versicherungsbeitrag.</i></p> <p>05 Could you send us a quote for 100 chairs?
<i>Ein Preisangebot ist „a quote“; „quota“ ist eine festgelegte Menge.</i></p> <p>06 We closed the deal with them yesterday.
<i>Den Abschluss beschreibst du mit „close a deal“, nicht „shut“.</i></p> |
|--|--|

BAUSTEIN 4 · SCHREIBEN

Deine Sätze dürfen anders lauten — prüfe nur, ob Kontakt, Preisangebot, Rabatt und Kennzahl zu den Mustern passen.

- | | |
|---|--|
| <p>01 "We got a new lead from our website on Monday."
<i>Neuer Kontakt mit „lead“ und Herkunft.</i></p> <p>02 "I'll send you a quote for 40 printers by Wednesday."
<i>Preisangebot mit „quote“ und Termin.</i></p> | <p>03 "We can offer you a 7% discount on orders over 100 units."
<i>Rabatt mit „offer“ und „discount“.</i></p> <p>04 "Our team is at 90% of its sales target for this quarter."
<i>Stand beim Verkaufsziel mit „sales target“.</i></p> |
|---|--|

NÄCHSTE BAUSTEINE — GRATIS ONLINE WEITERBAUEN

AUCH IN DIESEM BEREICH

Marketing Vocabulary

englisch-lehrer.com/lessons/marketing-vocabulary

GUT KOMBINIERBAR

Making Enquiries

englisch-lehrer.com/lessons/making-enquiries

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

