

B1

VERHANDLUNGEN

DIALOG · 3 MIN.

Asking a Supplier for a Small Discount · *Podcast*

Ein Einkäufer bittet seinen Lieferanten um einen kleinen Rabatt – höflich, konkret und mit einem Gegenangebot.

Episode anhören +
Verständnistest:

<https://www.englisch-lehrer.com/podcasts/asking-a-supplier-for-a-small-discount>

NAME

DATUM

BAUSTEIN 1 · SCHLÜSSELWENDUNGEN LERNEN



Lesen Sie die acht Wendungen mit Bedeutung und Beispiel. Sie hören alle in der Episode.

ENGLISH	DEUTSCH	BEISPIEL
quote	Angebot, Preisangebot	<i>Could you send us an updated quote by Friday?</i>
per unit	pro Stück / pro Einheit	<i>The price is one euro forty per unit.</i>
a loyal customer	ein treuer Kunde / eine treue Kundin	<i>As a loyal customer, she expects a better price.</i>
How much did you have in mind?	An wie viel hatten Sie gedacht?	<i>A discount is possible — how much did you have in mind?</i>
margins	Gewinnspannen, Margen	<i>Our margins are too tight for a bigger discount.</i>
Let's meet in the middle	Treffen wir uns in der Mitte (Kompromissvorschlag)	<i>You want ten, I offer six — let's meet in the middle at eight.</i>
invoice	Rechnung	<i>We pay every invoice within thirty days.</i>
straight away	sofort, umgehend	<i>I will confirm the order straight away.</i>

BAUSTEIN 2 · LÜCKEN FÜLLEN



Ergänzen Sie das fehlende Wort aus dem Gespräch.

middle

centre

half

between

eventually

possibly

actually

finally

01 Let's meet in _____ — three per cent, and in return we pay the invoice within fourteen days the _____ instead of thirty.

02 Sorry — I mean _____ . In German, "eventuell" means possibly, not eventually.

BAUSTEIN 3 · RICHTIG ODER FALSCH?



Kreuzen Sie an. R = richtig, F = falsch.

01 Hansen Electronics has been a customer of Nordpack for three years.

R ☐ F ☐

02 Emma immediately accepts the five per cent discount.

R ☐ F ☐

BAUSTEIN 4 · REIHENFOLGE



Nummerieren Sie die Schritte des Gesprächs (1–5).

- 01 ☐ Emma agrees and promises an updated quote today
- 02 ☐ Emma asks how much he had in mind
- 03 ☐ Markus proposes three per cent with faster payment
- 04 ☐ Markus asks for a small discount on the large order
- 05 ☐ Emma offers two per cent because costs went up

BAUSTEIN 5 · IHRE VERSION



Schreiben Sie zwei eigene Sätze mit Wendungen aus Baustein 1.

MINI-CHECK – KANN ICH DAS SCHON?

- ☐ Ich kann eine Verzögerung höflich ankündigen.
- ☐ Ich kann eine Alternative vorschlagen.
- ☐ Ich kann eine schriftliche Bestätigung zusagen.

Zweimal gehört und alles angekreuzt? Dann sind Sie bereit für das echte Gespräch.

Vokabelkarten zum Ausschneiden

× Ausschneiden, an der Linie falten - Englisch vorn, Deutsch hinten. Oder digital üben:

<https://www.englisch-lehrer.com/podcasts/asking-a-supplier-for-a-small-discount>

quote

Could you send us an updated quote by Friday?

Angebot, Preisangebot

per unit

The price is one euro forty per unit.

pro Stück / pro Einheit

a loyal customer

As a loyal customer, she expects a better price.

ein treuer Kunde / eine treue Kundin

How much did you have in mind?

A discount is possible — how much did you have in mind?

An wie viel hatten Sie gedacht?

margins

Our margins are too tight for a bigger discount.

Gewinnspannen, Margen

Let's meet in the middle

You want ten, I offer six — let's meet in the middle at eight.

Treffen wir uns in der Mitte
(Kompromissvorschlag)

invoice

We pay every invoice within thirty days.

Rechnung

straight away

I will confirm the order straight away.

sofort, umgehend

Lösungsschlüssel

Vergleiche erst, wenn du fertig bist. Zu jeder Antwort steht das **Warum**.

BAUSTEIN 2 · LÜCKEN FÜLLEN

01 middle

„Let's meet in the middle" ist die feste Wendung für einen Kompromissvorschlag.

02 possibly

Der klassische falsche Freund: „eventuell" = possibly/perhaps. Englisch „eventually" bedeutet „schließlich, irgendwann" – eine Zusage, keine Möglichkeit!

BAUSTEIN 3 · RICHTIG ODER FALSCH?

01 Richtig

Richtig: „We've been a loyal customer for three years now."

02 Falsch

Falsch: „Five per cent is difficult, I'm afraid" – sie bietet zunächst nur zwei Prozent an.

BAUSTEIN 4 · REIHENFOLGE

- 01 1. Markus asks for a small discount on the large order
- 02 2. Emma asks how much he had in mind
- 03 3. Emma offers two per cent because costs went up
- 04 4. Markus proposes three per cent with faster payment
- 05 5. Emma agrees and promises an updated quote today

LIVE WEITERÜBEN

Diese Wendungen im echten Gespräch üben?

Online-Unterricht mit echten Lehrern – Englischtraining seit 2004 · Berlin · Hannover · Online.

ANRUFEN

+49 511 95733819