

C1

VERHANDLUNGEN

MONOLOG · 5 MIN.

Closing a High-Stakes Deal Without Giving Away Your Final Concession · *Podcast*

Die letzten zehn Minuten entscheiden: Wie Sie einen großen Abschluss sichern, ohne Ihr letztes Zugeständnis zu verschenken.

Episode anhören +
Verständnistest:

<https://www.englisch-lehrer.com/podcasts/closing-a-high-stakes-deal-without-giving-away-your-final-concession>

NAME

DATUM

BAUSTEIN 1 · SCHLÜSSELWENDUNGEN LERNEN



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

ENGLISH	DEUTSCH	BEISPIEL
endgame	Endspiel, Schlussphase einer Verhandlung	<i>Keep one concession in your pocket for the endgame.</i>
concession	Zugeständnis	<i>Every concession should be traded, not given away.</i>
trade, never give	tauschen statt schenken (Grundregel für Zugeständnisse)	<i>Her negotiation mantra is simple: trade, never give.</i>
to hold something in reserve	etwas in Reserve halten, zurückhalten	<i>Hold your best concession in reserve until the very end.</i>
to signal finality	Endgültigkeit signalisieren	<i>He lowered his voice to signal finality — and stopped talking.</i>
That is as far as we can go on price.	Weiter können wir beim Preis nicht gehen. (glaubwürdiger Schlusssatz)	<i>She said it once, calmly: "That is as far as we can go on price."</i>
to cover the costs	die Kosten übernehmen	<i>We will cover the installation costs if you sign this week.</i>
walk-away point	Abbruchgrenze, Punkt, an dem man die Verhandlung verlässt	<i>Write down your walk-away point before the meeting starts.</i>

BAUSTEIN 2 · LÜCKEN FÜLLEN



Ergänzen Sie das fehlende Wort aus dem Gespräch.

cover

overtake

become

undertake

fee

prize

bill

toll

01 The sentence he needed was: We will _____ the installation costs.

02 If you can commit to a three-year term, then we could look at the service _____ .

BAUSTEIN 3 · RICHTIG ODER FALSCH?



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

01 Jonathan recommends calculating your walk-away point live, during the negotiation.

R ☐

F ☐

02 In English, "to overtake" means to pass another car on the motorway.

R ☐

F ☐

BAUSTEIN 4 · REIHENFOLGE



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

01 ☐ The closing move: summarise, make the last trade, stop talking

02 ☐ Rule one: trade every concession with conditional language

03 ☐ The Düsseldorf director says "overtake" instead of "cover"

04 ☐ Jonathan introduces the endgame of a high-stakes negotiation

05 ☐ Rule two: hold the final concession in reserve and signal finality

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/closing-a-high-stakes-deal-without-giving-away-your-final-concession>

endgame

Keep one concession in your pocket for the endgame.

Endspiel, Schlussphase einer Verhandlung

concession

Every concession should be traded, not given away.

Zugeständnis

trade, never give

Her negotiation mantra is simple: trade, never give.

tauschen statt schenken (Grundregel für Zugeständnisse)

to hold something in reserve

Hold your best concession in reserve until the very end.

etwas in Reserve halten, zurückhalten

to signal finality

He lowered his voice to signal finality — and stopped talking.

Endgültigkeit signalisieren

That is as far as we can go on price.

She said it once, calmly: "That is as far as we can go on price."

Weiter können wir beim Preis nicht gehen. (gläubwürdiger Schlusssatz)

to cover the costs

We will cover the installation costs if you sign this week.

die Kosten übernehmen

walk-away point

Write down your walk-away point before the meeting starts.

Abbruchgrenze, Punkt, an dem man die Verhandlung verlässt

Lösungsschlüssel

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

BAUSTEIN 2 · LÜCKEN FÜLLEN

01 **cover**

„Übernehmen“ ist hier „to cover“ (auch: to bear, to assume). „Overtake“ = überholen, „become“ = werden – beides falsche Freunde.

02 **fee**

„Service fee“ = Servicegebühr. Der Bedingungssatz („If ... then ...“) schützt das Zugeständnis.

BAUSTEIN 3 · RICHTIG ODER FALSCH?

01 **Falsch**

Falsch: Die Abbruchgrenze wird vor dem Termin schriftlich festgelegt – sonst „the pressure does the calculating for you“.

02 **Richtig**

Richtig: „to overtake“ = überholen. Das deutsche „Kosten übernehmen“ heißt „to cover the costs“.

BAUSTEIN 4 · REIHENFOLGE

- 01 **1.** Jonathan introduces the endgame of a high-stakes negotiation
- 02 **2.** Rule one: trade every concession with conditional language
- 03 **3.** Rule two: hold the final concession in reserve and signal finality
- 04 **4.** The Düsseldorf director says "overtake" instead of "cover"
- 05 **5.** The closing move: summarise, make the last trade, stop talking

LIVE WEITERÜBEN

Diese Wendungen im echten Gespräch üben?

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

ANRUFEN

+49 511 95733819