

C1

VERHANDLUNGEN

DIALOG · 5 MIN.

Handling an Ultimatum from a Strategic Customer · *Podcast*

„Zwölf Prozent bis Freitag – oder wir schreiben aus.“ Wie Sie auf ein Ultimatum antworten, ohne einzuknicken oder die Beziehung zu riskieren.

Episode anhören +
Verständnistest:

<https://www.englisch-lehrer.com/podcasts/handling-an-ultimatum-from-a-strategic-customer>

NAME

DATUM

BAUSTEIN 1 · SCHLÜSSELWENDUNGEN LERNEN



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

ENGLISH	DEUTSCH	BEISPIEL
to get straight to the point	direkt zur Sache kommen	<i>I'll get straight to the point: we need better terms.</i>
to put something out to tender	etwas ausschreiben	<i>If we cannot agree, the project will be put out to tender.</i>
consistent	konsequent (NICHT „consequent“ – das heißt „daraus folgend“)	<i>She is consistent: the same rules apply to every supplier.</i>
delivery record	Lieferbilanz, Liefertreue	<i>Our delivery record over ten years speaks for itself.</i>
below cost	unter den Selbstkosten	<i>We will not sell below cost, even to keep the account.</i>
counter-proposal	Gegenvorschlag	<i>Instead of refusing, he made a structured counter-proposal.</i>
volume commitment	Abnahmeverpflichtung, Mengenzusage	<i>The discount is tied to a two-year volume commitment.</i>
delaying tactic	Hinhaltetaktik	<i>Asking for another analysis was clearly a delaying tactic.</i>

BAUSTEIN 2 · LÜCKEN FÜLLEN



Ergänzen Sie das fehlende Wort aus dem Gespräch.

cost

price

value

budget

Consistent

Consequent

Consequential

Concise

01 Twelve per cent by Friday would mean selling below _____ .

02 _____ — understood, and I'd expect nothing less from you.

BAUSTEIN 3 · RICHTIG ODER FALSCH?



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

01 Robert says the quality and the delivery record are the reason they are still talking to Martin's company.

R ☐F ☐

02 Martin accepts the full twelve per cent reduction to save the deal.

R ☐F ☐

BAUSTEIN 4 · REIHENFOLGE



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

01 ☐ Martin makes a two-step counter-proposal with a volume commitment

02 ☐ Martin asks two questions before responding

03 ☐ Martin explains why twelve per cent would mean selling below cost

04 ☐ Robert delivers the ultimatum: twelve per cent or a tender

05 ☐ Robert confirms it is purely about the price

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/handling-an-ultimatum-from-a-strategic-customer>

to get straight to the point

I'll get straight to the point: we need better terms.

direkt zur Sache kommen

to put something out to tender

If we cannot agree, the project will be put out to tender.

etwas ausschreiben

consistent

She is consistent: the same rules apply to every supplier.

konsequent (NICHT "consequent" – das heißt
"daraus folgend")

delivery record

Our delivery record over ten years speaks for itself.

Lieferbilanz, Liefertreue

below cost

We will not sell below cost, even to keep the account.

unter den Selbstkosten

counter-proposal

Instead of refusing, he made a structured counter-proposal.

Gegenvorschlag

volume commitment

The discount is tied to a two-year volume commitment.

Abnahmeverpflichtung, Mengenzusage

delaying tactic

Asking for another analysis was clearly a delaying tactic.

Hinhaltetaktik

Lösungsschlüssel

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

BAUSTEIN 2 · LÜCKEN FÜLLEN

01 **cost**

„To sell below cost“ = unter den Selbstkosten verkaufen. Das stärkste Sachargument gegen ein überzogenes Ultimatum.

02 **Consistent**

Der falsche Freund: Deutsch „konsequent“ = „consistent“ (beständig, unbeirrbar). Englisch „consequent“ heißt „daraus folgend“ – „I will be consequent“ ist kein korrektes Englisch.

BAUSTEIN 3 · RICHTIG ODER FALSCH?

01 **Richtig**

Richtig: „Your quality and your delivery record are the reason we're talking to you instead of just sending out the tender documents.“

02 **Falsch**

Falsch: Zwölf Prozent hießen „selling below cost“ – er macht stattdessen einen Gegenvorschlag über insgesamt neun Prozent in zwei Stufen.

BAUSTEIN 4 · REIHENFOLGE

- 01 **1.** Robert delivers the ultimatum: twelve per cent or a tender
- 02 **2.** Martin asks two questions before responding
- 03 **3.** Robert confirms it is purely about the price
- 04 **4.** Martin explains why twelve per cent would mean selling below cost
- 05 **5.** Martin makes a two-step counter-proposal with a volume commitment

LIVE WEITERÜBEN

Diese Wendungen im echten Gespräch üben?

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

ANRUFEN

+49 511 95733819