

B2

VERHANDLUNGEN

DIALOG · 4 MIN.

Making a Counteroffer Without Sounding Confrontational . Podcast

Das Angebot liegt über dem Budget – so formulieren Sie ein Gegenangebot auf Englisch, das die Beziehung stärkt statt belastet.

Episode anhören +
Verständnistest:

<https://www.englisch-lehrer.com/podcasts/making-a-counteroffer-without-sounding-confrontational>

NAME

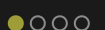
DATUM

BAUSTEIN 1 · SCHLÜSSELWENDUNGEN LERNEN



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

ENGLISH	DEUTSCH	BEISPIEL
proposal	Angebot, Vorschlag (ausgearbeitet)	<i>We reviewed the proposal with our finance team yesterday.</i>
up front	vorab, gleich zu Beginn	<i>Let me say up front that we want to continue the partnership.</i>
above our budget	über unserem Budget	<i>The premium package is above our budget for this year.</i>
Would you be open to ...?	Wären Sie offen für ...?	<i>Would you be open to a longer contract at a lower rate?</i>
counteroffer	Gegenangebot	<i>Instead of rejecting the quote, she made a counteroffer.</i>
to meet in the middle	sich in der Mitte treffen, einen Kompromiss finden	<i>They met in the middle at forty-four thousand euros.</i>
commitment	verbindliche Zusage, Verpflichtung	<i>A three-year commitment usually earns a better price.</i>
revised offer	überarbeitetes Angebot	<i>The revised offer arrived in writing two days later.</i>



BAUSTEIN 2 · LÜCKEN FÜLLEN

Ergänzen Sie das fehlende Wort aus dem Gespräch.

above

under

beside

against

might

eventually

will

must

01 To be honest, forty-eight thousand is a little _____ our budget.

02 So: we _____ add the reporting module, depending on next year's budget.

BAUSTEIN 3 · RICHTIG ODER FALSCH?

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

01 Daniel starts the meeting by saying the price is unacceptable.

R ☐ F ☐

02 In the final package, support is included at forty-four thousand a year over three years.

R ☐ F ☐

BAUSTEIN 4 · REIHENFOLGE

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

- 01 ☐ The "eventually/eventuell" mix-up is cleared up and the deal is summarised
- 02 ☐ Daniel says the price is a little above their budget
- 03 ☐ They meet in the middle at forty-four thousand
- 04 ☐ Sarah presents the package at forty-eight thousand euros
- 05 ☐ Daniel counteroffers: forty-two thousand for a three-year agreement

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/making-a-counteroffer-without-sounding-confrontational>

proposal

We reviewed the proposal with our finance team yesterday.

Angebot, Vorschlag (ausgearbeitet)

up front

Let me say up front that we want to continue the partnership.

Vorab, gleich zu Beginn

above our budget

The premium package is above our budget for this year.

über unserem Budget

Would you be open to ...?

Would you be open to a longer contract at a lower rate?

Wären Sie offen für ...?

counteroffer

Instead of rejecting the quote, she made a counteroffer.

Gegenangebot

to meet in the middle

They met in the middle at forty-four thousand euros.

sich in der Mitte treffen, einen Kompromiss finden

commitment

A three-year commitment usually earns a better price.

verbindliche Zusage, Verpflichtung

revised offer

The revised offer arrived in writing two days later.

überarbeitetes Angebot

Lösungsschlüssel

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

BAUSTEIN 2 · LÜCKEN FÜLLEN

01 **above**

„Above our budget“ = über unserem Budget. Die Standardformel, um einen Preis höflich als zu hoch zu markieren.

02 **might**

Falscher Freund: „eventuell“ heißt „possibly/maybe“ – also „we might“. „Eventually“ hieße: Es passiert sicher, nur später.

BAUSTEIN 3 · RICHTIG ODER FALSCH?

01 **Falsch**

Falsch: Er beginnt positiv – „we're genuinely interested. I want to say that up front.“ Erst danach kommt das Budget.

02 **Richtig**

Richtig: Sarah fasst zusammen: „forty-four thousand a year over three years, support included“.

BAUSTEIN 4 · REIHENFOLGE

- 01 **1.** Sarah presents the package at forty-eight thousand euros
- 02 **2.** Daniel says the price is a little above their budget
- 03 **3.** Daniel counteroffers: forty-two thousand for a three-year agreement
- 04 **4.** They meet in the middle at forty-four thousand
- 05 **5.** The "eventually/eventuell" mix-up is cleared up and the deal is summarised

LIVE WEITERÜBEN

Diese Wendungen im echten Gespräch üben?

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

ANRUFEN

+49 511 95733819