

B1

VERHANDLUNGEN

MONOLOG · 3 MIN.

Responding When a Customer Says the Quote Is Too High · Podcast

„Ihr Angebot ist zu teuer“ – der Satz, den jeder Vertriebler fürchtet. So reagieren Sie auf Englisch ruhig und souverän.

Episode anhören +
Verständnistest:

<https://www.englisch-lehrer.com/podcasts/responding-when-a-customer-says-the-quote-is-too-high>

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, Kostenvoranschlag	<i>Could you send us a quote for two hundred units?</i>
to compare	vergleichen	<i>We compared three offers before making a decision.</i>
to walk someone through something	jemandem etwas Schritt für Schritt erklären	<i>Let me walk you through the numbers on page two.</i>
included	enthalten, inbegriffen	<i>Installation and training are included in the quote.</i>
to adjust the scope	den (Leistungs-)Umfang anpassen	<i>We adjusted the scope to fit the available budget.</i>
warranty	Garantie, Gewährleistung	<i>The machine comes with a two-year warranty.</i>
budget	Budget, verfügbare Mittel	<i>Our budget for this project is fifty thousand euros.</i>
current	aktuell (nicht: actually!)	<i>Please check our current prices on the website.</i>

BAUSTEIN 2 · LÜCKEN FÜLLEN



Ergänzen Sie das fehlende Wort aus dem Gespräch.

actual

current

topical

newest

comparing

competing

confronting

matching

01 Our _____ price reflects certified materials and a two-year warranty.

02 May I ask what you're _____ our quote with?

BAUSTEIN 3 · RICHTIG ODER FALSCH?



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

01 Ben recommends offering a discount immediately when a customer says the quote is too high. R ☐ F ☐

02 Ben suggests adjusting the scope if the customer's budget is fixed. R ☐ F ☐

BAUSTEIN 4 · REIHENFOLGE



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

- 01 ☐ Defend the price calmly with facts
- 02 ☐ Thank the customer and ask what they are comparing it with
- 03 ☐ Adjust the scope if the budget is fixed
- 04 ☐ The customer says the quote is too high
- 05 ☐ Walk the customer through what's included

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/responding-when-a-customer-says-the-quote-is-too-high>

quote

Could you send us a quote for two hundred units?

Angebot, Kostenvoranschlag

to compare

We compared three offers before making a decision.

vergleichen

to walk someone through something

Let me walk you through the numbers on page two.

jemandem etwas Schritt für Schritt erklären

included

Installation and training are included in the quote.

enthalten, inbegriffen

to adjust the scope

We adjusted the scope to fit the available budget.

den (Leistungs-)Umfang anpassen

warranty

The machine comes with a two-year warranty.

Garantie, Gewährleistung

budget

Our budget for this project is fifty thousand euros.

Budget, verfügbare Mittel

current

Please check our current prices on the website.

aktuell (nicht: actually!)

Lösungsschlüssel

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

BAUSTEIN 2 · LÜCKEN FÜLLEN

01 **current**

„Aktuell“ heißt „current“. „Actual“ bedeutet „tatsächlich“ – „our actual price“ würde heißen: unser wahrer Preis (im Gegensatz zu einem falschen). Ein klassischer falscher Freund.

02 **comparing**

„To compare something with something“ = etwas mit etwas vergleichen. „To compete“ heißt konkurrieren – das tut der Wettbewerber, nicht der Kunde.

BAUSTEIN 3 · RICHTIG ODER FALSCH?

01 **Falsch**

Falsch: „Don't panic, and don't offer a discount immediately“ – erst verstehen, womit der Kunde vergleicht.

02 **Richtig**

Richtig: Bei festem Budget den Umfang anpassen („a smaller first phase now, and the rest next year“), nicht den Preis senken.

BAUSTEIN 4 · REIHENFOLGE

- 01 **1.** The customer says the quote is too high
- 02 **2.** Thank the customer and ask what they are comparing it with
- 03 **3.** Walk the customer through what's included
- 04 **4.** Adjust the scope if the budget is fixed
- 05 **5.** Defend the price calmly with facts

LIVE WEITERÜBEN

Diese Wendungen im echten Gespräch üben?

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

ANRUFEN

+49 511 95733819