

B2

VERHANDLUNGEN

DIALOG · 4 MIN.

Saving a Deal When the Decision-Maker Changes · *Podcast*

Der Ansprechpartner hat die Firma verlassen, die neue Einkaufsleiterin will alles neu aufrollen. So retten Sie einen fast fertigen Abschluss auf Englisch.

Episode anhören +
Verständnistest:

<https://www.englisch-lehrer.com/podcasts/saving-a-deal-when-the-decision-maker-changes>

NAME

DATUM

BAUSTEIN 1 · SCHLÜSSELWENDUNGEN LERNEN



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

ENGLISH	DEUTSCH	BEISPIEL
decision-maker	Entscheider/in, Entscheidungsträger/in	<i>Make sure the real decision-maker is in the room before you present.</i>
handover	Übergabe (von Aufgaben/Projekten)	<i>The handover to her successor took only one week.</i>
to walk someone through something	jemandem etwas Schritt für Schritt erklären	<i>Let me walk you through the business case before we discuss the price.</i>
to re-open the tender	die Ausschreibung neu aufrollen	<i>The new director threatened to re-open the tender for all IT contracts.</i>
business case	Wirtschaftlichkeitsrechnung, geschäftliche Begründung	<i>The business case shows the system pays for itself within two years.</i>
track record	Erfolgsbilanz, nachweisbare Leistung	<i>Our track record with the pilot project speaks for itself.</i>
sticking point	Knackpunkt, strittiger Punkt	<i>The exit clause was the last sticking point in the negotiation.</i>
to pick up where we left off	dort weitermachen, wo man aufgehört hat	<i>After the summer break, we picked up where we left off.</i>

BAUSTEIN 2 · LÜCKEN FÜLLEN



Ergänzen Sie das fehlende Wort aus dem Gespräch.

boss

chef

cook

chief

sticking

stopping

sticky

standing

01 I'll confirm the exit clause with my _____ by Thursday.

02 Is that a _____ point for your side?

BAUSTEIN 3 · RICHTIG ODER FALSCH?



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

01 Tom Reid left Claire a detailed handover about the project.

R ☐ F ☐

02 Claire wants an exit clause after the first year of the contract.

R ☐ F ☐

BAUSTEIN 4 · REIHENFOLGE



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

- 01 ☐ Claire demands an exit clause after year one
- 02 ☐ Jonas walks her through the pilot results in Hamburg
- 03 ☐ Jonas proposes a ninety-minute meeting with the business case
- 04 ☐ Claire announces she is reviewing every open contract
- 05 ☐ Claire threatens to re-open the whole tender

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/saving-a-deal-when-the-decision-maker-changes>

decision-maker

Make sure the real decision-maker is in the room before you present.

Entscheider/in, Entscheidungsträger/in

handover

The handover to her successor took only one week.

Übergabe (von Aufgaben/Projekten)

to walk someone through something

Let me walk you through the business case before we discuss the price.

Jemandem etwas Schritt für Schritt erklären

to re-open the tender

The new director threatened to re-open the tender for all IT contracts.

die Ausschreibung neu aufrufen

business case

The business case shows the system pays for itself within two years.

Wirtschaftlichkeitsrechnung, geschäftliche Begründung

track record

Our track record with the pilot project speaks for itself.

Erfolgsbilanz, nachweisbare Leistung

sticking point

The exit clause was the last sticking point in the negotiation.

Knackpunkt, strittiger Punkt

to pick up where we left off

After the summer break, we picked up where we left off.

dort weitermachen, wo man aufgehört hat

Lösungsschlüssel

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

BAUSTEIN 2 · LÜCKEN FÜLLEN

01 **boss**

Falscher Freund: Der deutsche Chef ist auf Englisch der boss (oder manager). Ein englischer chef ist ein Koch – Jonas korrigiert sich im Gespräch selbst.

02 **sticking**

„Sticking point“ ist die feste Wendung für den Knackpunkt, an dem eine Einigung scheitern kann.

BAUSTEIN 3 · RICHTIG ODER FALSCH?

01 **Falsch**

Falsch: „The handover was two pages for forty suppliers“ – Claire hat kaum Informationen bekommen.

02 **Richtig**

Richtig: Ihre zweite Bedingung ist „an exit clause after year one“ – drei feste Jahre akzeptiert sie nicht.

BAUSTEIN 4 · REIHENFOLGE

- 01 **1.** Claire announces she is reviewing every open contract
- 02 **2.** Jonas walks her through the pilot results in Hamburg
- 03 **3.** Claire threatens to re-open the whole tender
- 04 **4.** Jonas proposes a ninety-minute meeting with the business case
- 05 **5.** Claire demands an exit clause after year one

LIVE WEITERÜBEN

Diese Wendungen im echten Gespräch üben?

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

ANRUFEN

+49 511 95733819