

B1

VERHANDLUNGEN

MONOLOG · 3 MIN.

Trading a Faster Payment for a Lower Price · *Podcast*

Skonto auf Englisch: Wie Sie eine schnellere Zahlung gegen einen niedrigeren Preis tauschen – mit den passenden Formulierungen.

Episode anhören +
Verständnistest:

<https://www.englisch-lehrer.com/podcasts/trading-a-faster-payment-for-a-lower-price>

NAME

DATUM

BAUSTEIN 1 · SCHLÜSSELWENDUNGEN LERNEN



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

ENGLISH	DEUTSCH	BEISPIEL
cash flow	Liquidität, Zahlungsstrom	<i>Late payments from customers hurt our cash flow.</i>
early payment discount	Skonto	<i>The supplier offers a two per cent early payment discount.</i>
invoice	Rechnung	<i>Please send the invoice to our accounting department.</i>
in return	im Gegenzug	<i>We signed a longer contract and got better prices in return.</i>
payment terms	Zahlungsbedingungen, Zahlungsziel	<i>Our payment terms are thirty days from the invoice date.</i>
to transfer	überweisen	<i>We can transfer the amount by the end of the week.</i>
to get a discount	einen Rabatt bekommen (nicht: become!)	<i>If we order early, we get a discount of five per cent.</i>
to make the first move	den ersten Schritt machen	<i>In price talks, it can pay to let the other side make the first move.</i>

BAUSTEIN 2 · LÜCKEN FÜLLEN



Ergänzen Sie das fehlende Wort aus dem Gespräch.

become

get

take

win

return

back

against

reverse

01 The correct verb is 'to get' or 'to receive': if we pay early, we _____ a discount.

02 In _____, we'd like to ask for a two per cent discount.

BAUSTEIN 3 · RICHTIG ODER FALSCH?



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

01 Ben recommends demanding a fixed discount number instead of asking an open question. R ☐ F ☐

02 Ben advises checking with your own finance team before promising a faster payment. R ☐ F ☐

BAUSTEIN 4 · REIHENFOLGE



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

- 01 ☐ He advises checking with your own finance team
- 02 ☐ He names two per cent as a common early payment discount
- 03 ☐ He builds the three-step offer ending with an open question
- 04 ☐ Ben explains why early payment helps the supplier's cash flow
- 05 ☐ He warns against saying 'we become a discount'

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/trading-a-faster-payment-for-a-lower-price>

cash flow

Late payments from customers hurt our cash flow.

Liquidität, Zahlungsstrom

early payment discount

The supplier offers a two per cent early payment discount.

Skonto

invoice

Please send the invoice to our accounting department.

Rechnung

in return

We signed a longer contract and got better prices in return.

im Gegenzug

payment terms

Our payment terms are thirty days from the invoice date.

Zahlungsbedingungen, Zahlungsziel

to transfer

We can transfer the amount by the end of the week.

überweisen

to get a discount

If we order early, we get a discount of five per cent.

einen Rabatt bekommen (nicht: become!)

to make the first move

In price talks, it can pay to let the other side make the first move.

den ersten Schritt machen

Lösungsschlüssel

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

BAUSTEIN 2 · LÜCKEN FÜLLEN

01 **get**

„Bekommen“ heißt „to get“ oder „to receive“. „To become“ heißt „werden“ – „we become a discount“ ist der klassische deutsche Fehler.

02 **return**

„In return“ = im Gegenzug. Die Wendung verbindet Ihr Zugeständnis (schnelle Zahlung) mit Ihrer Forderung (Rabatt).

BAUSTEIN 3 · RICHTIG ODER FALSCH?

01 **Falsch**

Falsch: Er empfiehlt die offene Frage „What discount could you offer for that?“ – der Lieferant soll den ersten Schritt machen.

02 **Richtig**

Richtig: „Check with your own finance team first“ – das Geld muss wirklich verfügbar sein.

BAUSTEIN 4 · REIHENFOLGE

01 **1.** Ben explains why early payment helps the supplier's cash flow

02 **2.** He names two per cent as a common early payment discount

03 **3.** He warns against saying 'we become a discount'

04 **4.** He builds the three-step offer ending with an open question

05 **5.** He advises checking with your own finance team

LIVE WEITERÜBEN

Diese Wendungen im echten Gespräch üben?

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

ANRUFEN

+49 511 95733819