

C1

VERHANDLUNGEN

MONOLOG · 5 MIN.

Using Silence When the Other Side Rejects Your Price · Podcast

Der Kunde lehnt Ihren Preis ab – warum die nächsten fünf Sekunden Schweigen mehr wert sind als jedes Argument.

Episode anhören +
Verständnistest:

<https://www.englisch-lehrer.com/podcasts/using-silence-when-the-other-side-rejects-your-price>

NAME

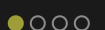
DATUM

BAUSTEIN 1 · SCHLÜSSELWENDUNGEN LERNEN



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

ENGLISH	DEUTSCH	BEISPIEL
to fill the silence	die Stille füllen (aus Nervosität weiterreden)	<i>Never fill the silence with an unplanned discount.</i>
to justify	rechtfertigen	<i>You do not have to justify your price the moment it is questioned.</i>
concession	Zugeständnis	<i>Every concession should buy you something in return.</i>
to acknowledge	anerkennen, bestätigen (dass man etwas gehört hat)	<i>Acknowledge the objection first: 'I hear you.'</i>
composure	Gelassenheit, Fassung	<i>She kept her composure even when the client raised his voice.</i>
irritated	verärgert (NICHT „irritiert“ = verwirrt!)	<i>The client sounded irritated, so I suggested a short break.</i>
beyond our budget	über unserem Budget	<i>The premium package is beyond our budget this year.</i>
to volunteer	von sich aus preisgeben, ungefragt anbieten	<i>Under pressure of silence, buyers often volunteer their real limits.</i>



BAUSTEIN 2 · LÜCKEN FÜLLEN

Ergänzen Sie das fehlende Wort aus dem Gespräch.

concession

impression

decision

mistake

irritated

puzzled

confused

surprised

- 01 The person who breaks the silence usually makes the first _____ .
- 02 In _____ means annoyed — the buyer heard anger where my colleague only meant surprise.

BAUSTEIN 3 · RICHTIG ODER FALSCH?

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

- 01 Daniel recommends holding the silence for at least ten seconds on the phone. R ☐ F ☐
- 02 The purchasing director volunteered her real budget figure after the pause. R ☐ F ☐

BAUSTEIN 4 · REIHENFOLGE

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

- 01 ☐ The buyer volunteers information and the deal closes
- 02 ☐ Daniel acknowledges: 'I hear you'
- 03 ☐ He re-enters with a question, not a defence
- 04 ☐ The buyer rejects the price
- 05 ☐ He holds a four-to-five-second silence

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/using-silence-when-the-other-side-rejects-your-price>

to fill the silence

Never fill the silence with an unplanned discount.

die Stille füllen (aus Nervosität weiterreden)

to justify

You do not have to justify your price the moment it is questioned.

rechtfertigen

concession

Every concession should buy you something in return.

Zugeständnis

to acknowledge

Acknowledge the objection first: 'I hear you.'

anerkennen, bestätigen (dass man etwas gehört hat)

composure

She kept her composure even when the client raised his voice.

Gelassenheit, Fassung

irritated

The client sounded irritated, so I suggested a short break.

verärgert (NICHT „irritiert“ = verwirrt!)

beyond our budget

The premium package is beyond our budget this year.

über unserem Budget

to volunteer

Under pressure of silence, buyers often volunteer their real limits.

von sich aus preisgeben, ungefragt anbieten

Lösungsschlüssel

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

BAUSTEIN 2 · LÜCKEN FÜLLEN

01 **concession**

„Concession“ = Zugeständnis. Wer zuerst spricht, gibt meist zuerst nach.

02 **irritated**

Der klassische falsche Freund: Deutsch „irritiert“ = verwirrt, Englisch „irritated“ = verärgert. Wer „I was irritated“ sagt, klingt wütend.

BAUSTEIN 3 · RICHTIG ODER FALSCH?

01 **Falsch**

Falsch: Am Telefon reichen drei bis fünf Sekunden – zehn Sekunden sind „no longer a tactic, it's a standoff“.

02 **Richtig**

Richtig: „After five long seconds, she volunteered her real budget figure.“

BAUSTEIN 4 · REIHENFOLGE

- 01 **1.** The buyer rejects the price
- 02 **2.** Daniel acknowledges: 'I hear you'
- 03 **3.** He holds a four-to-five-second silence
- 04 **4.** He re-enters with a question, not a defence
- 05 **5.** The buyer volunteers information and the deal closes

LIVE WEITERÜBEN

Diese Wendungen im echten Gespräch üben?

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

ANRUFEN

+49 511 95733819