

KOMMUNIKATION

Verhandeln

NIVEAU


Mittelstufe (B2)

NUMMER

DE_B2_2021X

SPRACHE

Deutsch



Hörtext
Einsame Insel

Lernziele

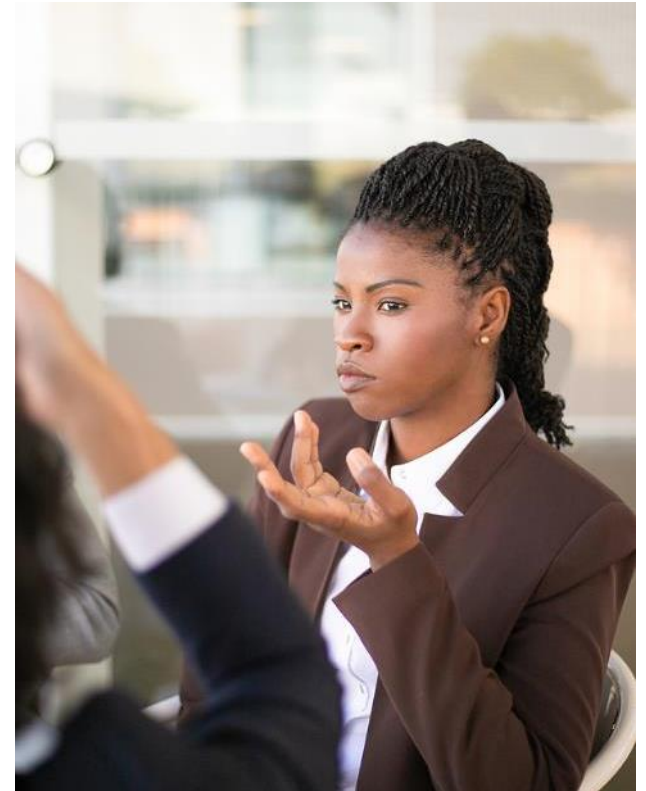
- Ich kann verschiedene Verhandlungsstrategien benennen und erläutern.
- Ich kann angemessen an einer Verhandlung teilnehmen.



Aufwärmen

**In welchen
Situationen musstest
du schon verhandeln?**

Warst du erfolgreich?





Wortschatz

Was passt? **Ergänze.**

1 Die Firma _____ mit dem Verkäufer über die Preise.

2 Welche _____ hast du?

3 Versuchst du einen _____ zu finden, mit dem beide Seiten glücklich sind?

4 Der Verhandlungspartner versucht, die Meinung der Anwesenden zu _____.

5 Es ist _____, jemanden einfach zu ignorieren!

6 Nach dem Konflikt trafen sich die Parteien noch einmal, um eine _____ herbeizuführen.

Kompromiss
manipulieren
Schlichtung
unverschämt
verhandelt
Verhandlungs-
strategie



Verhandlungsstrategien



Welche Verhandlungsstrategie wird hier beschrieben? **Ordne zu.**

1 Kompromiss

2 Konkurrenz

3 Anpassung

4 Win-win-Situation

A

Die Beziehung zum Partner ist wichtiger als das Ergebnis der Verhandlung.
Man gibt dem Partner daher das, was er will.

B

Die Beziehung zum Partner ist nicht so wichtig wie das Ergebnis der Verhandlungen.
Es kann zu Konflikten kommen.
Man will gewinnen.

C

Beziehung und Ergebnis sind wichtig, aber es fehlt an Zeit oder Ressourcen.
Daher kann nicht der optimale Gewinn für beide Parteien erreicht werden.

D

Beziehung und Ergebnis sind wichtig und für beide Parteien soll der optimale Gewinn erreicht werden.
Vertrauen ist hier sehr wichtig.



Ein Konflikt

**Beschreibe das Foto.
Was ist passiert? Stelle
Vermutungen an.**



Warum haben die
Personen auf dem Foto
wohl einen Konflikt?

Was sollten sie machen,
um den Konflikt zu lösen?

Was würdest du den
beiden Frauen raten?
Warum?



Stell dir vor ...

**Du verhandelst mit
einem langjährigen
Partner.**

**Welche Verhandlungsstrategie
wählst du? Warum?**





Wortschatz

Was passt? **Verbinde** die Satzteile.

1 Wenn alle **übereinstimmen** und

2 Der Partner hat **Einspruch erhoben**:

3 Sie haben uns ein **Ultimatum** gestellt:

4 Peter nimmt **Rücksicht**

5 Die Vertragspartner versuchen, **auf**

6 Frau Chen **zieht** das Angebot

a Ihm gefällt das neue Konzept nicht.

b auf alle seine Kolleg:innen.

c **in Erwägung.**

d **einen gemeinsamen Nenner zu kommen.**

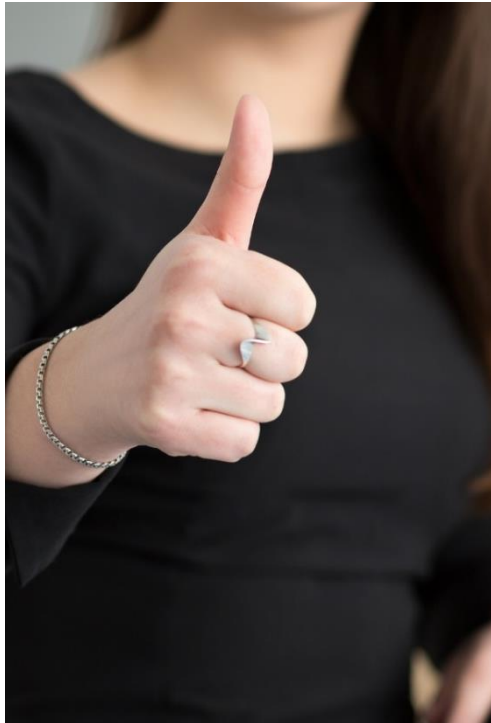
e sich einig sind, haben wir unser Ziel erreicht.

f Bis zum 31.01. müssen wir uns für oder gegen ihr letztes Angebot entscheiden.



Was passt?

Ordne zu.



1

zustimmen

2

einverstanden
sein

3

ablehnen

4

widersprechen

5

Das ist eine gute
Idee!

6

Das wird leider
nicht klappen.

7

Sie haben recht.

8

Ich bin der-
selben Meinung.

Einspruch erheben

übereinstimmen



Funktionsverbgefüge

- 1. Was passt? **Ordne zu.**
- 2. **Bilde** mit jedem Funktionsverbgefüge einen Satz.

wenn man mit etwas nicht einverstanden ist/ nicht zustimmt

1	einen Kompromiss		a	stellen
2	Einspruch		b	finden
3	ein Ultimatum		c	erheben
4	etwas in Erwägung		d	ziehen

ich werde Ihr Angebot in Erwägung ziehen
ich möchte nochmal überlegen





Rollenspiel

Im Breakout-Room oder im Kurs:

1. **Spielt** einen Dialog.
2. **Erzählt** im Kurs: Zu welchem Preis wurden die Stühle verkauft?



Der oder die Verkäufer:in ...

will 100 Stühle verkaufen. Der Preis pro Stuhl beträgt 50 €.

Bitte ziehen Sie mein Angebot in Erwägung.

Vielleicht können wir einen Kompromiss finden?



Der oder die Käufer:in ...

möchte einen guten Preis für seine Bestellung bekommen.

- Einspruch erheben
- auf einen gemeinsamen Nenner kommen
- ein Ultimatum stellen
- ...



Du gehst in den **Breakout-Room**? Mach ein **Foto** von dieser Folie.



Er wollte, dass ich die 100
Stühle für nur 1.000 €
verscherble, aber ich habe
ihn hochgehandelt.

Was glaubst bedeutet **verscherbeln**?



Wortschatz

Ordne die passenden Satzteile **zu**.

1

Der Redner von
der Firma Meier

2

Wir haben mit
ihm

3

Mit dem
**Verhandlungs-
ergebnis**

4

Der Sachverhalt
muss noch

5

Der Sachverhalt
ist **komplex**. Es
gibt viele Dinge,

6

**Die Verhand-
lungsbasis** muss
gefunden sein,



a

die
berücksichtigt
werden müssen.

b

erscheint sehr
**vertrauens-
würdig**.

c

waren alle
Beteiligten
zufrieden.

d

**einen Vertrag
abgeschlossen.**

e

damit wir
verhandeln
können.

f

weiter geprüft
werden.

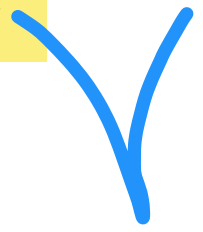


Hörtext

Die Lehrkraft liest einen Text über eine Computerbestellung vor (siehe Seite 24).

Hör zu und **beantworte** die Fragen.

Vertrag abschließen
Auftrag geben/ durchführen/



1 Wie heißt der Anrufer?



Der Anrufer heißt Jens Schröder.

2 Wie viel sollen die Computer insgesamt kosten?



5000 E

3 Wann kann der Vertrag abgeschlossen werden?



Bis zum Ende dieser Woche

4 Was ist das Ultimatum?

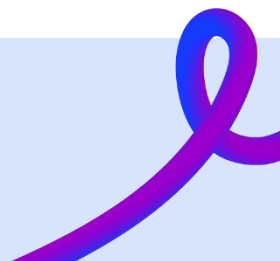


5 Warum setzt Herr Schröder ein Ultimatum?



Die Materialkosten erhöhen sich

ein Ultimatum stellen/setzen
unter Druck setzen



Über das Gehalt verhandeln

Verhandle über eine Gehaltserhöhung.

Erkläre deinen Standpunkt und **gehe auf die Fragen** deines Chefs bzw. deiner Chefin **ein**.

Ich würde mit Ihnen gerne über mein Gehalt sprechen.

Worum geht es denn genau?



Fragen des Chefs oder der Chefin

- Warum?
- Wie viel?
- Womit verdient?
- ...

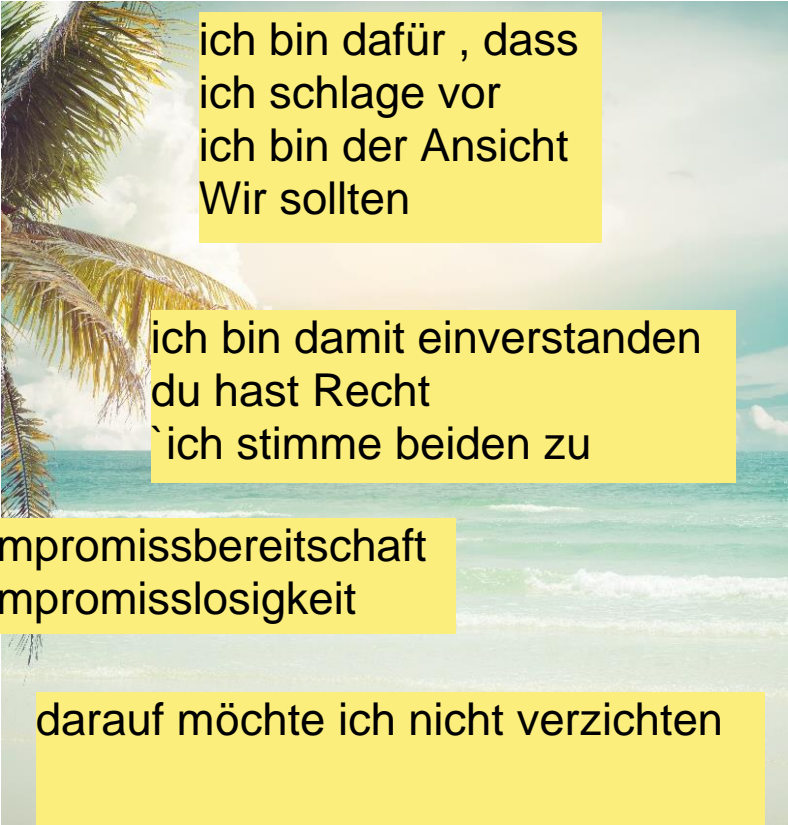
Antworten

- Inflation
- Unternehmen macht große Gewinne
- viel Verantwortung
- großes Projekt erfolgreich abgeschlossen
- ...

Auf einer einsamen Insel

Arbeitet zu zweit.

Wenn du auf eine einsame Insel müsstest, was würdest du mitnehmen? **Verhandle** mit deinem oder deiner Partner:in über die Gegenstände, die mit auf die Insel dürfen. Es dürfen **fünf** Sachen mitgenommen werden.



ich bin dafür , dass
ich schlage vor
ich bin der Ansicht
Wir sollten

ich bin damit einverstanden
du hast Recht
ich stimme beiden zu

Kompromissbereitschaft
Kompromisslosigkeit

darauf möchte ich nicht verzichten

Ich denke, wir sollten ...

*Nein, das ist keine gute Idee.
Es ist besser, wenn ...*

✓ Ich bin damit
einverstanden
✓ Ich schlage vor,
dass ...

✓ Können wir
einen
Kompromiss
eingehen und ...



Ende der Lektion

Redewendung

Qualität hat ihren Preis.

Bedeutung: Hochwertige Produkte oder Dienstleistungen kosten mehr, lohnen sich aber auch.

Beispiel: Diese Firma ist zwar etwas teurer, aber dafür kann man sich zu einhundert Prozent auf sie verlassen. *Qualität hat nun mal ihren Preis.*



Zusatzübungen



Was passt?



- 1** Am Ende konnte ein Kompromiss gefunden werden,
- 2** Der Vertreter der Firma war so unverschämt,
- 3** Die Chefin verhandelt über
- 4** Die Schlichtung des Konflikts lief sehr gut
- 5** Ich muss an dieser Stelle Einspruch
- 6** Sie bittet die Partner, das Angebot in Erwägung
- 7** Er hat keine Geduld mehr und setzt
- 8** In der Verhandlung haben sich alle das Ziel gesetzt,
- 9** Das Verhandlungsergebnis

- a** den genauen Preis der Ware.
- b** war für jede Partei ein Gewinn.
- c** zu ziehen.
- d** dass er zum Gehen aufgefordert wurde.
- e** ihr ein Ultimatum.
- f** und alle Beteiligten sind mit der Lösung zufrieden.
- g** auf einen gemeinsamen Nenner zu kommen.
- h** mit dem alle zufrieden sind.
- i** erheben. Das ist keine gute Idee.





Schreiben

Schreibe mit den folgenden Wörtern je einen Satz.

vertrauens-
würdig

Rücksicht
nehmen

komplex

in Erwägung
ziehen

unverschämt

verhandeln
(über)



Eine E-Mail schreiben

Schreibe eine E-Mail.

The screenshot shows a web browser window with the address bar displaying 'www.dschimail.de'. The email body contains the following text:

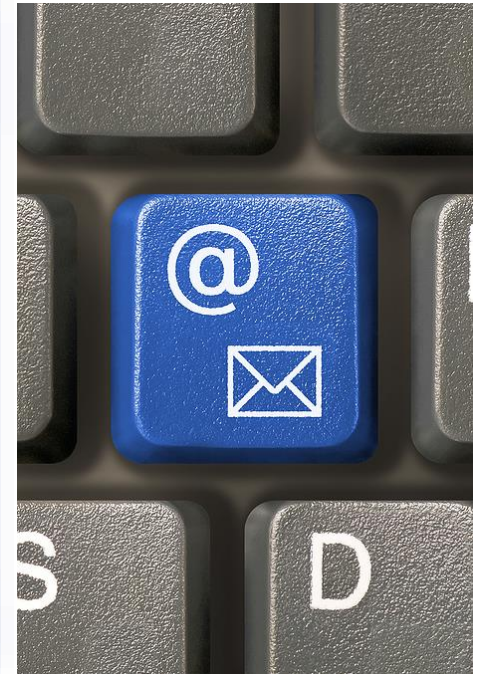
Preisvorschlag

An: Konstantin U. Mopfer <kons.u.mopfer@dschimail.de>

Sehr geehrte Damen und Herren,

...

At the bottom of the email client, there are icons for attachments, images, emojis, and a search function. A blue 'Senden' button is located in the bottom right corner of the email composition area.



Schreibe eine E-Mail an einen potenziellen Käufer.
Biete ihm dein Produkt an und nenne ihm den Preis.



Lösungen

S. 4: 1. verhandelt; 2. Verhandlungsstrategie; 3. Kompromiss; 4. manipulieren; 5. unverschämt; 6. Schlichtung

S. 5: 1C; 2B; 3A; 4D

S. 8: 1e; 2a; 3f; 4b; 5d; 6c

S. 9: Einspruch erheben: 3, 4, 6; übereinstimmen: 1, 2, 5, 7, 8

S. 10: 1b; 2c; 3a; 4d

S. 13: 1b; 2d; 3c; 4f; 5a; 6e

S. 14: 2. Die Computer sollen insgesamt 5.000 Euro kosten.; 3 Der Vertrag kann schon Ende der Woche abgeschlossen werden.; 4. Das Ultimatum ist bis Anfang nächsten Monats gültig.; 5. Die Materialkosten steigen.

S. 20: 1h; 2d; 3a; 4f; 5i; 6c; 7e; 8g; 9b



Transkript

Hallo Frau Martins,

Jens Schröder hier von der Firma *Greta*. Ja, das ist richtig: Verhandlungsbasis sind 5.000 €. Wenn Sie unser Angebot in Erwägung ziehen, könnten wir schon Ende dieser Woche den Vertrag abschließen. Leider muss ich Ihnen ein Ultimatum setzen, da dieser Preis nur noch bis Anfang nächsten Monats erhältlich ist. Danach steigen die Materialkosten und somit auch unsere Preise.

Ich freue mich auf Ihren Rückruf!



Zusammenfassung

Verhandlungsstrategien

- *Kompromiss*: Für beide Parteien nicht optimal, aber okay.
- *Konkurrenz*: Es kann zu Konflikten kommen. Man will den Gewinn.
- *Anpassung*: Man gibt dem Partner das, was er will.
- *Win-win-Situation*: Für beide Parteien soll der optimale Gewinn erreicht werden.

Redemittel für Zustimmung und Ablehnung

- Zustimmung: *zustimmen; einverstanden sein; Das ist eine gute Idee!; Sie haben recht.; Ich bin derselben Meinung.*
- Ablehnung: *ablehnen; widersprechen; Das wird leider nicht klappen.*

Funktionsverbgefüge

- *ein Ultimatum stellen*
- *Rücksicht nehmen auf + Akk.*
- *auf einen gemeinsamen Nenner kommen*
- *etwas in Erwägung ziehen*
- *einen Vertrag abschließen*



Wortschatz

die Schlichtung (nur Sg.)

unverschämt

die Verhandlungsstrategie, -n

die Konkurrenz (nur Sg.)

die Anpassung, -en

die Win-win-Situation, -en

übereinstimmen

Einspruch erheben

ein Ultimatum stellen

Rücksicht nehmen auf + *Akk.*

auf einen gemeinsamen Nenner kommen

etwas in Erwägung ziehen

zustimmen

einverstanden sein

ablehnen

widersprechen

einen Kompromiss finden

der Sachverhalt, -e

einen Vertrag abschließen

vertrauenswürdig



Notizen

In Verhandlungen spielt die Sprache eine entscheidende Rolle, um Ziele zu erreichen, Beziehungen zu stärken und Missverständnisse zu vermeiden. Hier sind einige wichtige sprachliche Tools, die in Verhandlungen eingesetzt werden können:

1. Aktives Zuhören

Paraphrasieren: Wiederholen Sie, was der andere gesagt hat, um Missverständnisse zu vermeiden. Beispiel: "Wenn ich Sie richtig verstanden habe, möchten Sie, dass..."

Rückfragen stellen: Fragen Sie nach, um Klarheit zu schaffen. Beispiel: "Könnten Sie das bitte näher erläutern?"

2. Offene Fragen

Nutzen: Offene Fragen ermutigen die Gegenseite, ausführlich zu antworten und mehr Informationen preiszugeben.

Beispiele: "Wie sehen Sie die Situation?" "Welche Alternativen könnten Sie sich vorstellen?"

3. Positive Formulierungen

Statt „Nein“ sagen: Formulieren Sie Ihre Antwort positiv. Beispiel: "Anstatt diesen Weg zu gehen, könnten wir vielleicht..."

Lösungsorientierte Sprache: Fokussieren Sie sich auf Lösungen und Möglichkeiten. Beispiel: "Wie können wir das Problem gemeinsam lösen?"

4. Ich-Botschaften

Nutzen: Vermeiden Sie Vorwürfe und schaffen Sie Raum für konstruktive Gespräche. Beispiel: "Ich fühle mich unwohl, wenn..."

Verantwortung übernehmen: Sprechen Sie aus Ihrer eigenen Perspektive, um Missverständnisse zu vermeiden. Beispiel: "Ich habe den Eindruck, dass..."

5. Verbindliche Sprache

Vermeiden Sie Unverbindlichkeiten: Formulieren Sie klar und präzise. Beispiel: Statt "Vielleicht könnten wir..." sagen Sie "Lassen Sie uns..."

Vertrauen schaffen: Nutzen Sie Formulierungen, die Zuverlässigkeit und Verbindlichkeit signalisieren. Beispiel: "Ich werde sicherstellen, dass..."

6. Empathische Kommunikation

Mitgefühl zeigen: Drücken Sie Verständnis und Empathie aus. Beispiel: "Ich verstehe, dass dies für Sie wichtig ist."

Gefühle ansprechen: Sprechen Sie die Emotionen der Gegenseite an. Beispiel: "Es klingt, als wären Sie besorgt über..."

7. Schweigen

Nutzen: Schweigen kann Druck auf die Gegenseite ausüben und ihr Zeit geben, nachzudenken.

Strategie: Nutzen Sie gezielte Pausen, um der Gegenseite Raum zu geben, weitere Informationen preiszugeben.

8. Anker setzen

Starker Start: Beginnen Sie mit einem starken ersten Angebot, das die Verhandlung in Ihre gewünschte Richtung lenkt.

Beispiel: "Unser Eröffnungsangebot liegt bei..."

9. Reframing

Perspektivenwechsel: Ändern Sie den Blickwinkel auf eine Situation. Beispiel: Statt "Das ist ein Problem" sagen Sie "Das ist eine Herausforderung, die wir lösen können."

Positive Umdeutung: Formulieren Sie negative Aussagen positiv um. Beispiel: "Statt eines Mangels sehen wir hier Verbesserungspotential."

10. Konsensbildung

Gemeinsamkeiten betonen: Heben Sie gemeinsame Ziele und Interessen hervor. Beispiel: "Wir sind uns einig, dass..."

Zusammenarbeit fördern: Sprechen Sie in Wir-Form, um ein Gefühl der Gemeinschaft zu schaffen. Beispiel: "Wie können wir das gemeinsam erreichen?"