

KOMMUNIKATION

# Verhandeln

**NIVEAU**

Mittelstufe (B2)

**NUMMER**

DE\_B2\_2021X

**SPRACHE**

Deutsch



## Lernziele

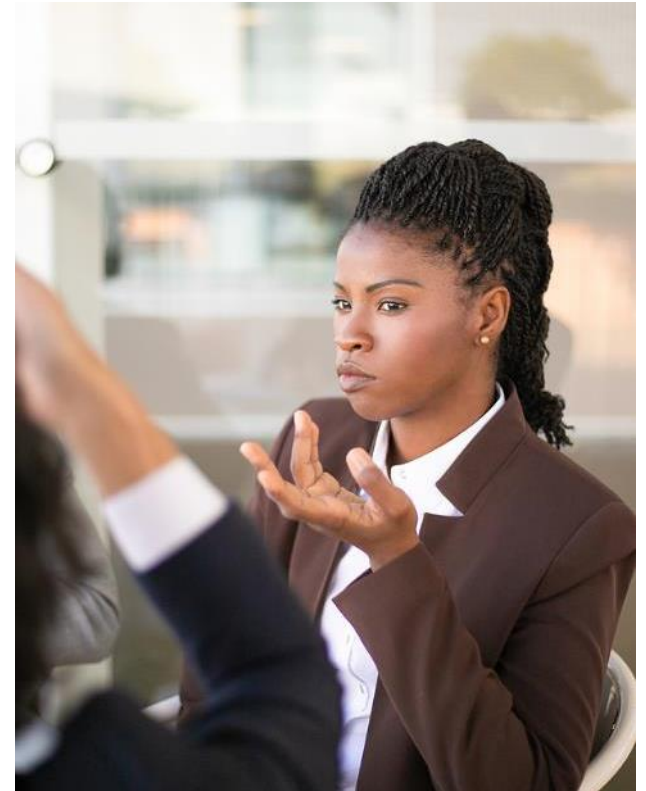
- Ich kann verschiedene Verhandlungsstrategien benennen und erläutern.
- Ich kann angemessen an einer Verhandlung teilnehmen.



# 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.

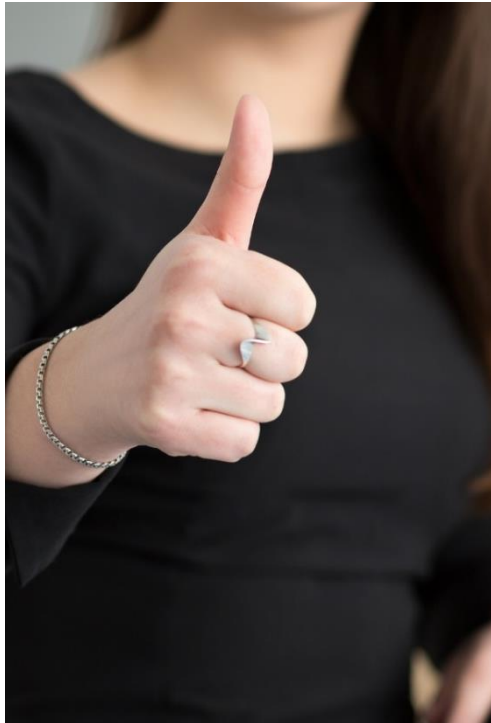
f Bis zum 31.01. müssen wir uns für oder gegen ihr letztes Angebot entscheiden.





# 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.

**1** einen Kompromiss

**2** Einspruch

**3** ein Ultimatum

**4** etwas in Erwägung

**a** stellen

**b** finden

**c** erheben

**d** ziehen



# 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.

1 Wie heißt der Anrufer?



Der Anrufer heißt Jens Schröder.

2 Wie viel sollen die Computer insgesamt kosten?



3 Wann kann der Vertrag abgeschlossen werden?



4 Was ist das Ultimatum?



5 Warum setzt Herr Schröder ein Ultimatum?



# 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 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**

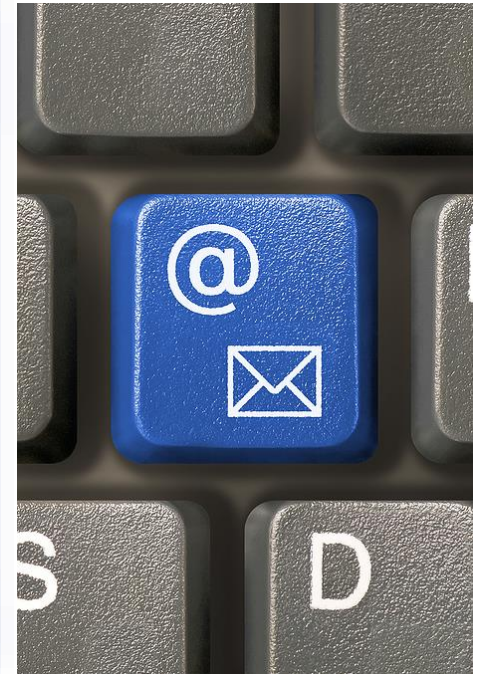
An: Konstantin U. Mopfer <kons.u.mopfer@dschimail.de>

---

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

