

# Verhandlungstaktiken

SPRECHEN

NIVEAU  
Fortgeschritten

NUMMER  
C1\_3038S\_DE

SPRACHE  
Deutsch

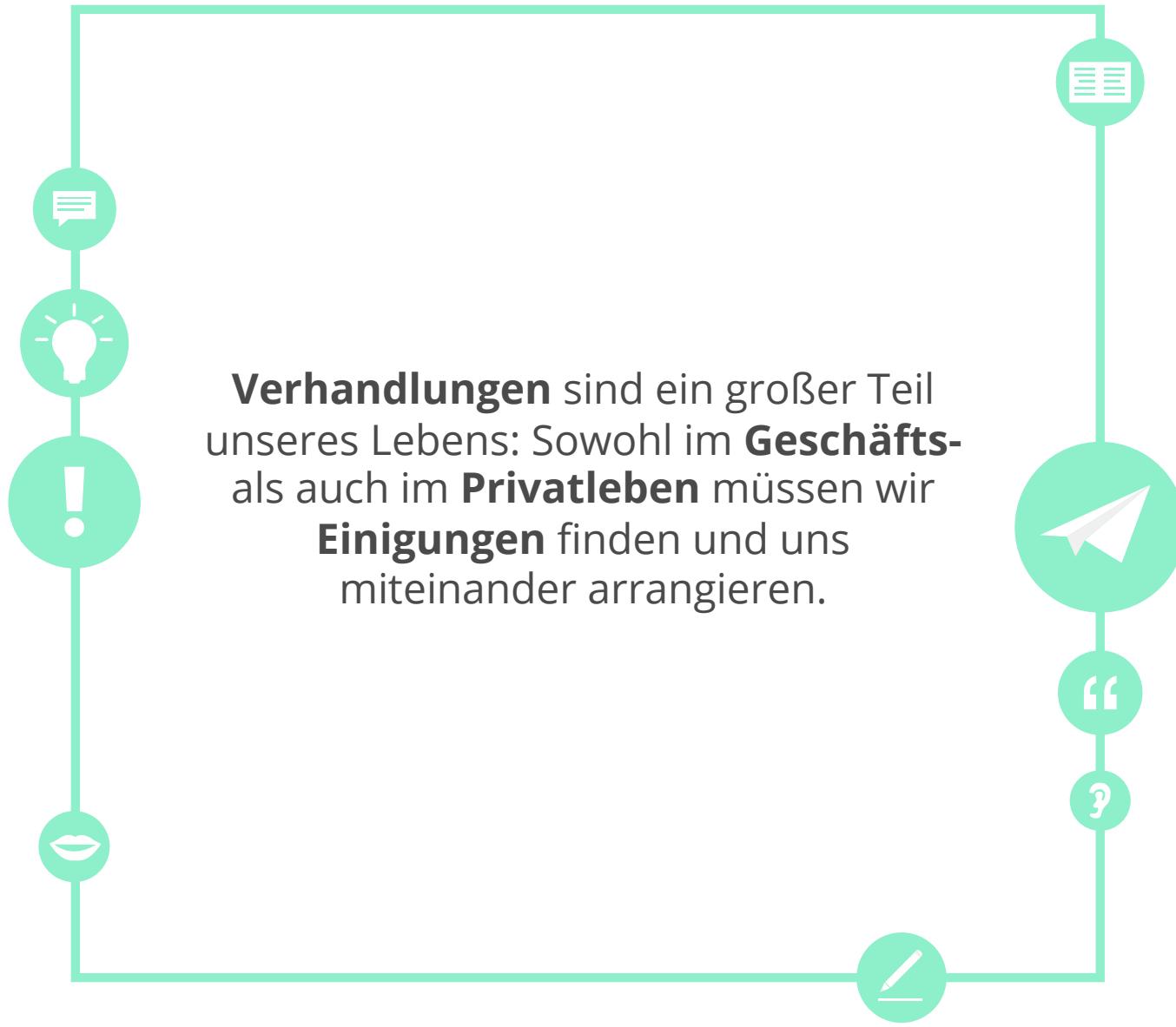




## Lernziele

- Kann  
Verhandlungsstrukturen  
erkennen und  
beschreiben.
- Kann  
Verhandlungstaktiken  
anwenden, um an  
Verhandlungen  
teilzunehmen.







## Verhandlungsbeispiele



Worüber verhandelst du in  
deinem täglichen Leben? Nenne  
einige Beispiele!



## Der erste Eindruck

Stimmst du der Aussage zu? Warum, warum nicht?  
Was hat die Aussage mit dem Thema Verhandlungen zu tun?



*Der erste Eindruck zählt.*





## Bildbeschreibung

**Beschreibe das Bild und analysiere die Körpersprache der beiden Personen! Worüber könnten Sie verhandeln?**





## Das Einmaleins der Verhandlungen

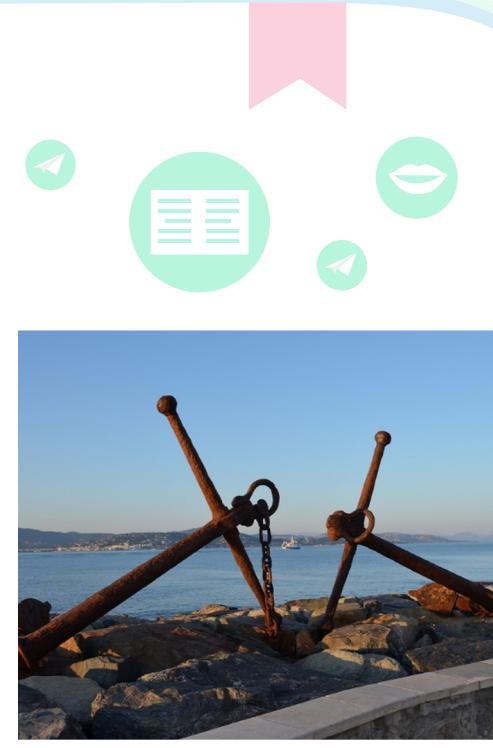


In der Geschäftswelt brauchen wir ein gutes **Verhandlungsgespür**, um unsere Ziele zu erreichen. Wichtig ist, dass man gut informiert ist und alle Verhandlungspunkte sorgfältig recherchiert hat. Nur wenn man **sich ausführlich** mit dem Verhandlungsgegenstand **beschäftigt hat**, weiß man auch, wovon man spricht. Sie sollten **sich darüber im Klaren sein**, was ein gerechter Preis ist. Auf wie viel würden Sie sich höchstens **hoch- oder herunterhandeln** lassen?



## Der Anker

Der erstgenannte Preis ist der sogenannte **Anker**. Er ist die **Messlatte**, die die Ausgangsbasis bildet. Wenn jemand Ihnen ein Handy für 200 Euro anbietet, obwohl sie dachten, dass es 300 Euro wert ist, werden sie nicht freiwillig die extra 100 Euro bezahlen. Mit dem Anker sind also bestimmte Erwartungen verbunden. Wenn Sie sich sicher sind, wie viel ihr Verhandlungsgegenstand wert ist, macht es Sinn, den Anker zu setzen. Wenn Sie unsicher sind, lassen Sie Ihren Verhandlungspartner die erste Zahl nennen.





## Der Mittelweg

Anschließend versucht man, sich einander **anzunähern** und einen **Mittelweg** zu **finden**. Der Preis, auf den man **sich** am Ende **einigt**, liegt also fast immer zwischen dem Anker und dem Zwischenanker. Ein Tipp von Geschäftsleuten ist es, die Begründungslast dem Gegner **aufzubürden**. Wenn der Gegner seine Position verteidigen muss, dann liegt es an ihm, zu überzeugen. In einer besonders guten Position befinden Sie sich, wenn sie noch ein anderes Angebot in der Tasche haben.



## Der Mittelweg

So ist Ihr Verhandlungspartner gezwungen, Ihnen ein besseres Angebot zu machen und kann **sich nicht in falscher Sicherheit wiegen**. Auch Fristen können den Druck in der Verhandlung erhöhen, eine schnelle Entscheidung zu fällen. Ein solches Ultimatum ist immer ein Zeichen des Versuchs, Kontrolle auszuüben.

Zuletzt sollten Sie auch auf Ihre Sprache achten: Sie wollen weder unsicher klingen, noch mit einer **forschen** Art ihr Gegenüber **einschüchtern!**



## Was haben diese Redemittel mit Verhandlungen zu tun? Erkläre!

sich ausführlich  
mit etwas  
beschäftigen

einen Mittelweg  
finden

eine Messlatte  
setzen

sich in falscher  
Sicherheit wiegen

eine Last  
aufbürden

sich annähern



## Der Anker

Was ist ein Anker? Erkläre in deinen eigenen Worten, welche Bedeutung der Anker in Verhandlungen hat!





## Das Ultimatum

Wie reagierest du darauf, wenn dir jemand ein Ultimatum setzt? Ist deine Reaktion anders, je nachdem, ob dies im privaten oder geschäftlichen Leben passiert?



## Wichtige Tipps

Eine Freundin fragt dich nach einem Ratschlag: Sie möchte über ihr Gehalt verhandeln. Welche drei allgemein geltenden Tipps für Verhandlungen kannst du ihr geben?



1 \_\_\_\_\_

2 \_\_\_\_\_

3 \_\_\_\_\_



## Hörverstehen



Hör nun ein Beispiel einer **Verhandlung**. Dein Lehrer wird dir nun einen Dialog vorlesen. Bereit?



## Hörtext

**Beantworte die folgenden Fragen zum Hörtext:**



**1** Auf welchen Preis einigen sich Frau Sunner und Herr Peters?

**2** Wer scheint die Oberhand in der Verhandlung zu haben? Warum?

**3** Wie werden die Güter transportiert werden?



## Redemittel

Höre dir den Hörtext noch einmal an! Notiere dir Redemittel, die zu der Kategorie passen:

Vorschlag:

---

Ablehnung:

---

Einschränkung:

---

Kompromiss:

---



## Redemittel sammeln

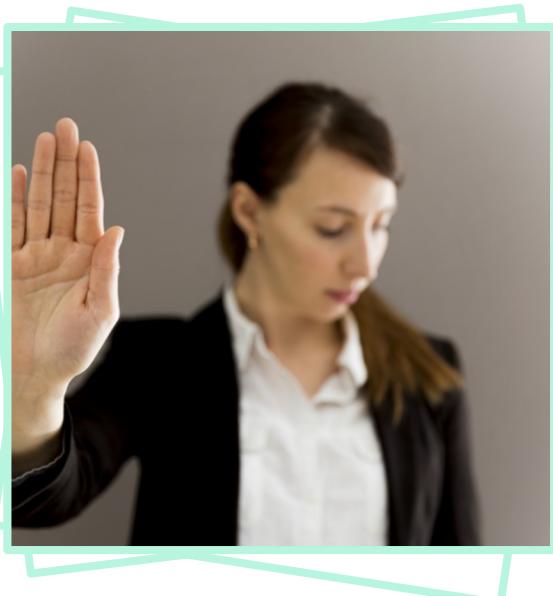
- Sammle weitere Redemittel, die du gut in einer Verhandlung anwenden kannst. Erstelle eine möglichst ausführliche und übersichtliche Tabelle.





## Eine Verhandlung führen

Spiele eine Vertragsverhandlung mit deinem Lehrer. Dein Lehrer übernimmt dabei die Rolle des Arbeitgebers, du spielst den Arbeitnehmer. Die Konditionen, die dir dein Arbeitgeber vorschlägt, siehst du unten. Überlege dir im Vorfeld, welche Konditionen du anstrebst. Wende für die Verhandlung die neu gelernten Redemittel an.



eine jährliche  
Gehaltserhöhung  
um 0,5 %

feste  
Arbeitszeiten von  
08:00 – 18:00 Uhr

eine 50-Stunden-  
Woche

alle 14 Tage auch  
samstags  
arbeiten



## Eine Verhandlung führen

**Verhandle mit deinem Lehrer über eine der folgenden Szenarien.  
Überlege dir zuerst, was ein gutes Verhandlungsergebnis für dich wäre  
und was ein schlechtes. Du darfst bluffen!**

- Du verkauftest dein altes Klavier. Es handelt sich um eine bekannte Marke, die neu 15.000 Euro wert ist. Du musst das Klavier möglichst schnell verkaufen, weil du umziehst. Du möchtest, dass der Käufer sich um den Transport kümmert.



- Du möchtest neue Computer für deine Mitarbeiter akquirieren und vergleichst Angebote. Du brauchst rund 200 Computer. Sie sollten eine gute Laufzeit haben mit Garantie kommen.



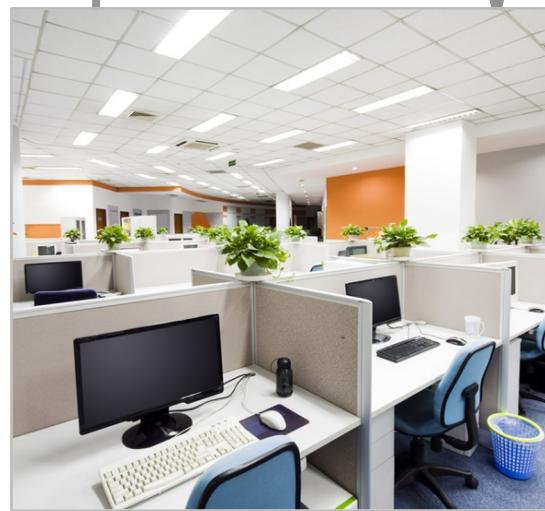


## Eine Verhandlung führen

**Verhandle mit deinem Lehrer über folgendes Szenario.  
Überlege dir auch hier zunächst, was ein gutes Verhandlungsergebnis  
für dich wäre und was ein schlechtes.**

**Du darfst bluffen!**

Du möchtest neue Computer für deine Mitarbeiter akquirieren und vergleichst Angebote. Du brauchst rund 200 Computer. Sie sollten eine gute Laufzeit haben mit Garantie kommen.





## Ehre

Stimmst du dieser Aussage zu? Ist sie in jeder Situation richtig? Was ist mit Fällen, in denen es wichtig ist, einen Deal zu erreichen, um sein Gesicht nicht zu verlieren?



*Kein Deal ist besser als ein schlechter Deal.*





## Über diese Lektion nachdenken

Nimm dir einen Moment Zeit, um einige **Vokabeln, Sätze, Sprachstrukturen** und **Grammatikthemen** zu wiederholen, die du in dieser Stunde neu gelernt hast.

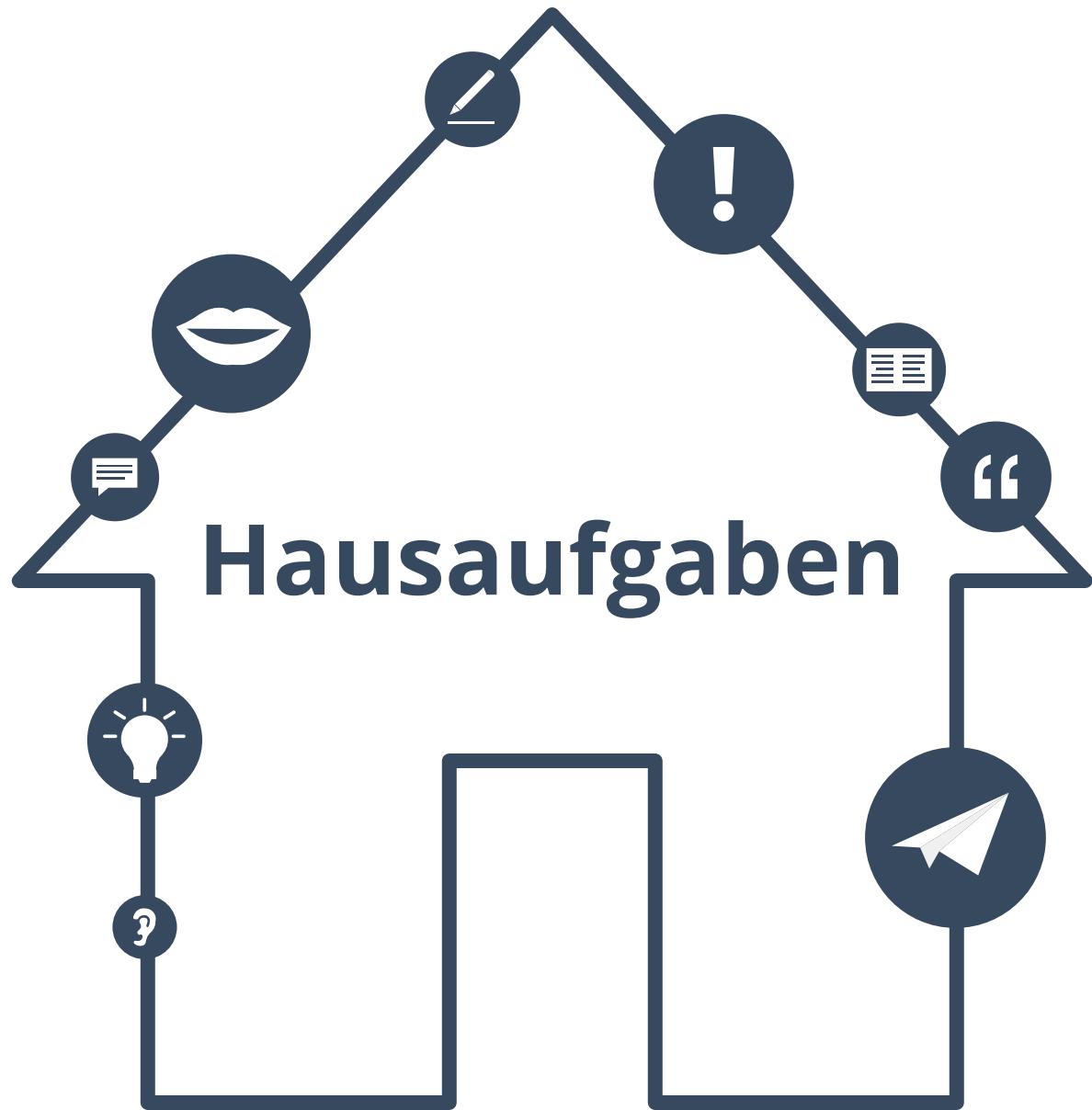
Überprüfe diese auch noch einmal mit deinem Lehrer, um sicherzugehen, dass du sie nicht vergisst!





## Texttranskription

- S: Guten Tag Herr Peters! Wie geht es Ihnen?
- P: Gut, danke Ihnen, Frau Sunner! Und Ihnen?
- S: Auch gut, kommen wir gleich zur Sache: die Produkte.
- P: Genau. Unsere Produkte kosten 10€ das Stück. Bei einer Bestellmenge von 1000 macht das also 10.000 Euro.
- S: Da ich eine große Menge bestellen, würde ich mich über einen Rabatt freuen. Wie wäre es mit 8€ das Stück?
- P: Das ist zu niedrig. Ich kann Ihnen 9,50€ anbieten. Das wäre doch ein guter Kompromiss....
- S: Nein, für den Preis werden wir uns nicht einigen. Tut mir leid, aber das kann ich so nicht akzeptieren. Mir ist zwar bewusst, dass Sie einige Arbeitsschritte in die Produkte investieren müssen,
- P: Okay, ich biete Ihnen den Preis an mit der Bedingung, dass Sie mindestens 12.000 Stück kaufen müssen.
- S: Das ist in Ordnung. Wie sieht es mit dem Transport aus?
- P: Ich bin offen für alle Vorschläge bezüglich des Transports.
- S: Ich schlage vor, dass die Produkte mit dem Flugzeug transportiert werden und dann mit dem LKW an die verschiedenen Filialen ausgeliefert werden.
- P: Lassen Sie es uns so machen, wie Sie vorschlagen.
- S: Ich danke Ihnen für das gute Gespräch, Herr Peters!





## Was passt zusammen?

1. einen Mittelweg

a. wiegen

2. sich in falscher Sicherheit

b. annähern

3. sich ausführlich mit etwas

c. aufbürden

4. sich einander

d. befassen

5. durch eine forsch Art

e. finden

6. die Oberhand

f. gewinnen

7. jemandem eine Last

g. einschüchtern



**Schreibe dein eigenes Verhandlungsgespräch auf! Können sich die Verhandlungspartner einigen? Um welchen Verhandlungsgegenstand geht es? Du kannst einen der untenstehenden Vorschläge oder eine eigene Idee nutzen.**

???

Arbeitsvertrag

Großeinkauf für  
die Firma

???

Vergütung für  
Keynote auf  
Konferenz

- 
- 
- 
- 
- 
- 
- 
- 
- 
- 

Herr Grün: Guten Tag...

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---



# Lösungsschlüssel zu den Hausaufgaben

S. 25:

1e, 2a, 3d, 4b, 5g, 6f, 7c



# Über dieses Material



Mehr entdecken:  
[www.lingoda.com](http://www.lingoda.com)

Dieses Lehrmaterial wurde von

**lingoda**

erstellt und kann kostenlos von jedem  
für alle Zwecke verwendet werden.

## lingoda Wer sind wir?



Warum Deutsch online lernen?



Was für Deutschkurse bieten wir an?



Wer sind unsere Deutschlehrer?



Wie kann man ein Deutsch-Zertifikat erhalten?



Wir haben auch ein Sprachen-Blog!