

Verhandlung

Vor dem Unterricht...

Im nächsten Unterricht werden wir neuen Wortschatz lernen und diesen praktisch im Unterricht anwenden. Dafür sollten Sie sich den neuen Wortschatz auf der anderen Seite ansehen und die neuen Wörter in der unteren Übung benutzen. Falls Sie Fragen zum Wortschatz haben sollten, verwenden Sie bitte ein Wörterbuch. Die Antworten werden im Unterricht korrigiert.

1. Verbinden Sie die Begriffe mit den Definitionen.

- | | |
|-------------------------------|---|
| a. der Kompromiss | 1. eine klare und endgültige Forderung mit einer festgesetzten Frist zur Erfüllung, andernfalls drohen Konsequenzen |
| b. der Konsens | 2. eine Situation, in der alle Parteien von einer Vereinbarung profitieren |
| c. das Ultimatum | 3. verschiedene Alternativen in Betracht ziehen |
| d. die Kompromissbereitschaft | 4. durch Gespräche zwischen Parteien eine Einigung für ein Thema anstreben |
| e. die Win-Win-Situation | 5. ein Abkommen mit Konzessionen auf beiden Seiten |
| f. Optionen ausloten | 6. eine allgemeine Vereinbarung |
| g. verhandeln | 7. eine Zuspitzung einer Verhandlungssituation |
| h. die Eskalation | 8. eine Person oder eine Partei, die klare Ziele hat und entschlossen ist, diese durch Verhandlungen zu erreichen |
| i. zielorientiert (Adj.) | 9. die Bereitschaft, einen Kompromiss einzugehen |



2. Ergänzen Sie die unteren Sätze mit dem Wortschatz auf der anderen Seite.

- Unser Team ist hochmotiviert und sehr _____, was uns hilft, unsere Ziele effizient zu erreichen.
- In Verhandlungen ist _____ oft entscheidend für den Erfolg.
- Wenn sie bis morgen nicht antworten, werde ich ihnen ein _____ stellen müssen.
- Bevor wir eine Entscheidung treffen, sollten wir alle _____, die uns zur Verfügung stehen.
- Wir müssen nach einer _____ suchen, die für alle Beteiligten vorteilhaft ist.
- Sie ist sehr geschickt darin, geschäftlich zu _____ und gute Deals abzuschließen.
- Die Situation droht zu _____, wenn wir nicht bald eine Lösung finden.
- Nach stundenlangen Diskussionen konnten wir endlich einen _____ über das nächste Projekt finden.
- Okay, lass uns einen _____ finden - du übernimmst die Präsentation am Montag, und ich unterstütze dich mit dem Rest.

Verhandlung

Start

1. Haben Sie schon einmal eine Situation erlebt, in der Sie verhandeln mussten? Wie sind Sie damit umgegangen und was war das Ergebnis?
2. Welche Eigenschaften oder Fähigkeiten halten Sie für besonders wichtig, um erfolgreiche Verhandlungen zu führen? Warum?

Wortschatz

der Kompromiss der Gegenvorschlag
das Zugeständnis überzeugend
abwägen feilschen
empfänglich sein unflexibel
nachgeben der Konsens
der Konsens
festgefahren
verhandeln

Schlüsselsätze

Sehen wir uns die Schlüsselsätze an, welche Ihnen beim Sprechen helfen werden.

Wie wäre es, wenn wir folgendes anbieten würden: ..
Könnten wir vielleicht in Betracht ziehen...
Ich habe einige Bedenken, weil...
Ich verstehe Ihren Vorschlag, jedoch sehe ich einige Herausforderungen, insbesondere...
Vielleicht könnten wir einen Kompromiss finden, indem...

Wie wäre es, wenn wir uns in der Mitte treffen und...
Das klingt vernünftig für mich.
Wir sind mit diesen Bedingungen einverstanden.
Lassen Sie uns die Einzelheiten zusammenfassen, die wir besprochen haben.
Vielen Dank für Ihre Zeit und Ihre Zusammenarbeit.

Sprechen

Ihr/e Lehrer/in wird nun ein Paar Fragen stellen bezüglich des heutigen Unterrichtsthemas. Bitte verwenden Sie den Wortschatz und die Schlüsselsätze in Ihren Antworten.

Rollenspiel

1. Sie besitzen eine Buchhandlung. Sie sind daran interessiert, eine Reihe von Nachschlagewerken zu führen, die in drei Monaten veröffentlicht werden. Sie haben ein Treffen mit dem Verlag (Ihrem Lehrer). Idealerweise möchten Sie 150 Exemplare mit 40% Rabatt bestellen. Verständigen Sie sich mit dem Verlag.
2. Der Reinigungsvertrag in Ihrem Unternehmen wurde verlängert. Als Facility Manager ist es Ihre Aufgabe, sicherzustellen, dass Sie das bestmögliche Angebot von Ihrem Lieferanten erhalten. Sie haben ein Treffen mit dem Manager einer Reinigungsfirma (Ihr Lehrer), um zu besprechen, ob Sie ihnen den Vertrag anbieten können.