SCHOOL-SCOUT.DE

Unterrichtsmaterialien in digitaler und in gedruckter Form

Auszug aus:

Business English

Das komplette Material finden Sie hier:

School-Scout.de

© Copyright school-scout.de / e-learning-academy AG – Urheberrechtshinweis
Alle Inhalte dieser Material-Vorschau sind urheberrechtlich geschützt. Das Urheberrecht liegt, soweit nicht ausdrücklich anders gekennzeichnet, bei school-scout.de / e-learning-academy AG. Wer diese Vorschauseiten unerlaubt kopiert oder verbreitet, macht sich gem. §§ 106 ff UrhG strafbar.

learnable.net WORKBOOK

Guided Learning:
Englisch für Ihr Business

Portfolio: Negotiating & Selling

IN DIESEM PORTFOLIO ...

1. Vorwort zu diesem Portfolio
2. Der Einstieg: Verhandlungssache
3. Selling your product
4. Effektiv verhandeln: Rabatte
5. Nein sagen — aber richtig!
6. Tipps für erfolgreiche Verhandlungen
7. Vokabular: Negotiations & Selling
8. Übungsaufgaben und Aktivitäten

Liebe Leserin, lieber Leser,

„Verhandlung“ und „Verhandeln“ sind in unserer deutschen Sprache scheinbar etwas negativ belegte Begriffe. Die Mentalität eines türkischen Basars findet erst seit ein paar Jahren zunehmend Einzug in unsere Geschäftswelt — im alltäglichen Einkauf insbesondere durch das Wegfallen des Rabattgesetztes. Viele werden denken, dass rabattsüchtige Verbraucher und Kunden schlecht für Ihr Geschäft sind ... Aber das muss nicht sein! Wenn Sie effektiv verhandeln können und dabei explizit auch die Qualität und Güte Ihrer Produkte herausstellen können, muss ein doch zustande kommender Rabatt kein Verlust für Sie sein, sondern ein Entgegenkommen für einen später immer wiederkehrenden Kunden! Wenn Sie eine Verhandlung mit diesem Grundgedanken angehen, werden Sie Ihre Produkte und Dienstleistungen erfolgreicher verkaufen können!

Und welche Tipps Sie darüber hinaus auch für die englischsprachige Geschäftswelt beherzigen sollten, lernen Sie mit diesem Portfolio.

Ich wünsche Ihnen nun viel Spaß und Erfolg beim Durcharbeiten dieses Portfolios.

Ihr David Gerlach

WAS SIE IN DIESEM PORTFOLIO LERNEN

- Wie Sie Verhandlungen zu Ihrem Vorteil auf Englisch führen
- Wie Sie Ihre Produkte erfolgreicher verkaufen

BEARBEITUNGS-DAUER

Für dieses Portfolio und die entsprechenden Übungen sollten Sie ca. **100 Minuten** einplanen.

Der Einstieg: Verhandlungssache

Die Grundlagen für Verhandlungen (negotiations) haben Sie mit mindestens einem der beiden Portfolios **Communication Skills** und/oder **Meetings** bereits gelegt. Diese beiden Lektionen bilden die Grundlagen für unser heutiges Thema, da Sie in Communication Skills gelernt haben, wie Sie sich Ihrem Gegenüber darstellen. Und der Rahmen, in dem Verhandlungen oft stattfinden, sind meist Meetings, über die wir auch schon viel gelernt haben.

Was bleibt nun noch zu tun, um effektiv verhandeln zu können?
Bei Verhandlungen müssen Sie ...

- ein gutes Verhältnis zum Verhandlungspartner aufbauen.
- wissen, wie man Konflikte auf Englisch löst.
- Ihr Gegenüber von Ihrem Produkt überzeugen können.

Building a relationship

Zu Beginn einer Verhandlung werden Sie zunächst versuchen, ein Verhältnis zu Ihrem Verhandlungspartner aufzubauen. Dieses „Annähern" besteht meist aus einer Begrüßung und Small Talk und wird begleitet von einem kurzen gegenseitigen Vorstellen der eigenen Firmen und deren Erfahrungen auf dem Markt.

Wie stellt man seine Firma vor? Lernen Sie es in **Übung 1**, „Talking about your company."

Establishing the preliminaries

Der nächste Schritt ist es Voraussetzungen für Ihr Geschäft zu schaffen und Gemeinsamkeiten zu finden.
Nützliche Wendungen hierfür sind:

- Can we first identify common ground?
- I would like to focus on points we agree on first.

Um die Voraussetzungen für eine Verhandlung zu schaffen, gibt es viele Möglichkeiten, die Sie in **Übung 2**, „Establishing the preliminaries" üben können.

Talking about prices

„Preise" sind natürlich ein sensibles Thema. Hier einige Beispielsätze, wie Sie das Thema prices „sensibler" angehen können:

- Before we talk about prices let me make clear to you that ...

Bitte umblättern!

- Let me tell you what you will get before we discuss prices.
- Is the price your only consideration?
- So if the price is right we can do business together?

Something to negotiate about

Bevor wir uns auf den nächsten Seiten damit beschäftigen, **wie** man richtig verhandelt und verkauft, möchten ich Ihnen zunächst zeigen, **worüber** man verhandeln kann:

prompt payment discount
Rabatt für schnelle Bezahlung

quantity discount
Mengenrabatt

promotional discount
um Werbung für eine neue Produktlinie zu machen

delivery time
Lieferzeit

terms of payment
Zahlungsmodalitäten

minimum order
die niedrigste Zahl an Produkten, die gekauft werden muss

guarantee / warranty
Garantiemodalitäten

length of contract
Vertragslaufzeit

penalty for late delivery
Ersatzzahlungen für späte Lieferung

procedure
Abwicklungsmodalitäten

Selling your product

Sein Produkt zu präsentieren ist ein zentraler Aspekt des Verkaufens (und auch des Verhandelns).

1. Talking about the benefits

Um Ihr Produkt anzupreisen, sollten Sie natürlich die Vorzüge (benefits) vorstellen:

- The main benefit of our product/proposal is ...
- It will enable you to ...
- Our product has been rated best on the German market.

2. Using strong verbs

„Starke Verben" bekräftigen den Nutzen Ihres Produkts:

- Our product *enables* you to ...
- Our product *allows* ...
- Our product *creates* ...

3. Emphasizing advantages

Heben Sie die Vorteile mit Stilmitteln und Adjektiven hervor:

- It's fast, simple and efficient.
- Our product is wonderful/amazing/excellent.
- Our latest innovation is very user-friendly.

In **Zusatzübung 7** lernen Sie noch weiteres Vokabular zum effizienten Verkaufen Ihrer Produkte!

Effektiv verhandeln: Rabatte

Schauen Sie sich den Dialog aus der folgenden Verhandlung an:

Customer: What does your item cost?
Supplier: The price for one unit is 250 dollars.
Customer: That's seems rather high for our purposes.
Supplier: Well, what price did you have in mind?
Customer: We thought of something about 220 dollars.
Supplier: You know that you get the best product on the market. I don't think I can do much about the price.
Customer: Well, we could consider to accept your offer given that you agree on a delivery within the next 10 days.
Supplier: OK. I will call my production department and ask if that's an option. If so, we will have an agreement.
Customer: OK, great. Thank you.

Was Sie gerade gelesen haben, ist natürlich ein klassisches Beispiel von Feilschen. Rabatte können Sie am besten dadurch „rausholen" oder auch wettmachen, indem Sie mit Ihrem Verhandlungspartner Kompromisse schließen.

- If we agree on these conditions, you will have to give us ...
- We are ready to meet you half-way.
- That's possible given that you provide us with ...
- We could accept this if you can assure us that ...
- We are willing to accept this offer with the provision that ...

Die Verhandlung abschließen

Mit den folgenden Beispielsätzen können Sie eine Verhandlung abschließen:

- I think we have an agreement.
- Let's just summarize our agreement.
- Thank you for your cooperation.
- So we are going to meet again in 2 weeks to discuss the details.

Bevor man über Preise spricht, ist es wichtig, zu testen, ob Sie sich mit Ihrem Verhandlungspartner auf „common ground" bewegen, also Gemeinsamkeiten teilen. **Übung 3** hilft Ihnen da weiter.

In **Übung 4** trainieren Sie den Einsatz von Conditionals in Verhandlungen, um Vorschläge zu unterbreiten.

Weitere Möglichkeiten des Zusammenfassens und Abschließens lernen Sie in **Übung 5**.

SCHOOL-SCOUT.DE

Unterrichtsmaterialien in digitaler und in gedruckter Form

Auszug aus:

Business English

Das komplette Material finden Sie hier:

School-Scout.de

© Copyright school-scout.de / e-learning-academy AG – Urheberrechtshinweis
Alle Inhalte dieser Material-Vorschau sind urheberrechtlich geschützt. Das Urheberrecht liegt, soweit nicht ausdrücklich anders gekennzeichnet, bei school-scout.de / e-learning-academy AG. Wer diese Vorschauseiten unerlaubt kopiert oder verbreitet, macht sich gem. §§ 106 ff UrhG strafbar.