Kleines Wörterbuch

Englisch – Deutsch

A

acceptable, akzeptabel, annehmbar
actual, eigentlich, tatsächlich
adjourn, vertagen
adjournment, Vertagung
advantage, Vorteil
agenda, Tagesordnung
agree, zustimmen
agreement, Vereinbarung, Zustimmung
analyze, analysieren
attention, Aufmerksamkeit

B

bargaining table, Verhandlungstisch
body language, Körpersprache
break-even point, Break-even

C

calm down, sich beruhigen
category, Kategorie
challenge, Herausforderung
character trait, Charaktereigenschaft
clarify, erläutern
colleague, Kollege
competitor, Mitbewerber
composure, Beherrschung
compromise, Kompromiss
concession, Zugeständnis
condition, Bedingung
conference room, Konferenzraum
conference table, Verhandlungstisch
contract, Vertrag
convince, überzeugen
cooperation, Zusammenarbeit
correct, richtig
counter-offer, Gegenangebot

D

decision, Entscheidung
digress, vom Thema abweichen
draw up, entwickeln, entwerfen
drive a bargain, verhandeln

E

expand, ausweiten
explain, erklären

F

feedback, Rückmeldung
focus on, sich konzentrieren auf

G

gather, sammeln

H

hire, einstellen

I

implement, umsetzen
impolite, unhöflich
incentive, Anreiz, Bonus
initial stage, Anfangsphase
input, Beitrag
interference, Einmischung, Störung
interrupt, unterbrechen
interruption, Unterbrechung

introduce, vorstellen
invite, einladen

K

key player, Hauptbeteiligter

L

laid-back, entspannt
long-term, langfristig

M

main point, wichtiger Punkt
main stage, Hauptphase
misunderstanding, Missverständnis

N

necessary, notwendig

O

objection, Einwand
offer, anbieten
opportunity, Gelegenheit
opposing party, Gegenseite
optimize, optimieren
option, Möglichkeit
overcome, überwinden

P

participant, Teilnehmer
permission, Erlaubnis
point something out, auf etwas hinweisen
polite, höflich
profit margin, Gewinnspanne
profit, Gewinn
progress, Fortschritt
purpose, Grund

Q

question, Frage

R

reasonable, vertretbar
recommend, empfehlen
repeat, wiederholen
requisite, Vorbedingung
rush, Eile

S

schedule, Zeitplan
small talk, Plauderei
specific, genau
stage, Phase
stipulation, Bedingung
strategy, Strategie
summarize, zusammenfassen
summary, Zusammenfassung

T

take place, stattfinden
time frame, Zeitrahmen
topic, Thema

U

unacceptable, inakzeptabel
untenable, unhaltbar
upcoming, bevorstehend
urgency, Dringlichkeit
user-friendly, benutzerfreundlich

W

willing, bereit

Deutsch – Englisch

A

akzeptabel, **acceptable**
analysieren, **analyze**
anbieten, **offer**
Anfangsphase, **initial stage**
annehmbar, **acceptable**
Anreiz, **incentive**
auf etwas hinweisen, **point something out**
Aufmerksamkeit, **attention**
ausweiten, **expand**

B

Bedingung, **condition**, **stipulation**
Beherrschung, **composure**
Beitrag, **input**
benutzerfreundlich, **user-friendly**
bereit, **willing**
bevorstehend, **upcoming**
Bilanz, **balance**
Bonus, **incentive**
Break-even, **break-even point**

C

Charaktereigenschaft, **character trait**

D

Dringlichkeit, **urgency**

E

eigentlich, **actual**
Eile, **rush**
einladen, **invite**
Einmischung, **interference**
einstellen, **hire**
Einwand, **objection**
empfehlen, **recommend**
Entscheidung, **decision**
entspannt, **laid-back**
entwerfen, **draw up**
entwickeln, **draw up**
erklären, **explain**
Erlaubnis, **permission**
erläutern, **clarify**
erreichen, **attain**

F

Fortschritt, **progress**
Frage, **question**

G

Gegenangebot, **counter-offer**
Gegenseite, **opposing party**
Gelegenheit, **opportunity**
genau, **specific**
Gewinn, **profit**
Gewinnspanne, **profit margin**
Grund, **purpose**

H

Hauptbeteiligter, **key player**
Hauptphase, **main stage**
Herausforderung, **challenge**
höflich, **polite**

I

inakzeptabel, **unacceptable**

K

Kategorie, **category**
Kollege, **colleague**
Kompromiss, **compromise**
Konferenzraum, **conference room**

konzentrieren, **focus**
Körpersprache, **body language**

L

langfristig, **long-term**

M

Missverständnis, **misunderstanding**
Mitbewerber, **competitor**
Möglichkeit, **option**

N

notwendig, **necessary**

O

optimieren, **optimize**

P

Phase, **stage**
Plauderei, **small talk**
Problem, **issue**
Punkt, **point**
Punkt, wichtiger, **main point**

R

richtig, **correct**
Rückmeldung, **feedback**

S

sammeln, **gather**
sich beruhigen, **calm down**
sich konzentrieren auf, **focus on**
stattfinden, **take place**
Störung, **interference**
Strategie, **strategy**

T

Tagesordnung, **agenda**
tatsächlich, **actual**
Teilnehmer, **participant**
Thema, **topic**
Thema, vom ~ abweichen, **digress**

U

überwinden, **overcome**
überzeugen, **convince**
umsetzen, **implement**
unhöflich, **impolite**
unterbrechen, **interrupt**
Unterbrechung, **interruption**
unhaltbar, **untenable**

V

Vereinbarung, **agreement**
verhandeln, **drive a bargain**
Verhandlungstisch, **bargaining table, conference table**
vertagen, **adjourn**
Vertagung, **adjournment**
Vertrag, **contract**
vertretbar, **reasonable**
Vorbedingung, **requisite**
vorstellen, **introduce**
Vorteil, **advantage**

W

wiederholen, **repeat**

Z

Zeitplan, **schedule**
Zeitrahmen, **time frame**
zufällig mitbekommen, **overhear**
Zugeständnis, **concession**
Zusammenarbeit, **cooperation**
zusammenfassen, **summarize**
Zusammenfassung, **summary**
zustimmen, **agree**
Zustimmung, **agreement**

Stichwortverzeichnis

A

Ablehnung 94, 110
Anliegen 93
Argument
  vorbringen 47, 78
Aussprache 113

B

Bedingung 19, 82
Begrüßung 38
Beruhigungssatz 43, 75
Buchstabieren 115

C

Charaktereigenschaft 23
  Schwäche 25
  Stärke 26

E

Einlenken 77, 78
Einwand 49
  einleiten 50
Entscheidung 26, 57, 61–63, 65–67
  treffen 62
  vertagen 66

F

Feedback 44
Feiertage
  Australien 121
  deutschsprachige Länder 120
  UK und Irland 121
  USA 121
Forderung 84–86
Frage 52, 72, 104
  Fragewort 53
  Ja/Nein-Frage 52
  Was-Frage 53
  Wie-Frage 53

G

Gegenüber 28, 30
Geschäftszeiten 117
Gespräch 14, 15, 32
Gesprächssituation
  ausweglose 87, 88
  Stillstand 87, 88, 109
  win-win 81, 87, 88, 105

H

Höflichkeit 48, 71, 72, 83, 93–95, 103, 110

K

Klärung 58
Körpersprache 91, 98, 110

L

Lösung 88, 89

M

Meinung 42, 44
  ausdrücken 42, 48, 106
Missverständnis 57, 59

N

Nachdruck 60, 84, 85

P

Pause 72, 73

R

Rückmeldung 44, 54, 104, 106

S

Schlichter 75, 76
Störung 71, 72

U

Unterbrechen 71–73

V

Verhandlung
  Anfangsphase 16, 37
  Endphase 18, 57
  Hauptphase 17, 47
  Pause 17, 72–74, 88, 96, 108
  Phase 16, 18
  Verhandlungsform 13, 14
Verhandlungspartner
  europäische 91
  nordamerikanische 91
  asiatische 95
Verhandlungssprache 19, 20, 92
Vertrag 14, 19, 26, 64, 66
Verzögerung 66, 67

Z

Zeitausdruck 78
Zeitzonen 117
Ziel 23, 24, 30, 31, 33, 37, 40, 43, 47, 81, 108
  erreichen 17, 32
Zugeständnis 81
  einfordern 84–86
  machen 81, 82
Zuhören 24, 55, 56
Zusammenfassen 63
Zustimmung 18, 48, 49, 53, 54, 59, 63, 88, 99

Die Autoren danken Jens Bahns, Beke Hansen und Eva Schmidt für ihre tatkräftige Unterstützung bei der Fertigstellung dieses Buches.