

Negotiating Business Contracts

Contracts are a common part of daily life. You need them for both business and everyday things like buying a phone or opening a bank account. The problem is: contracts are hard to read. Learning some useful vocabulary and phrases that are commonly used in contracts can help solve this problem.

Below you'll find essential phrases and questions that will help you better understand and negotiate contracts. Check them out and get prepared for the next time you have to sign for something!

Table of Contents

- [Asking About a Contract](#)
- [Talking About a Contract](#)

Asking About a Contract

Not sure what's in a contract? Don't be afraid to ask questions to get clarification. Below we've collected lots of useful questions that you can ask when you're confused about a contract. Take a look!

German

Sind Sie mit dem Kompromiss zufrieden?

Wie beurteilen Sie das Angebot?

Haben Sie weitere Vorschläge hinsichtlich des Vertrags?

Wissen Sie, ob wir in den Hauptartikeln etwas übersehen haben?

Wollen Sie etwas daran ändern?

Verstehen Sie, was im Vertrag steht?

Haben Sie das Kleingedruckte gelesen?

Haben Sie Fragen zum Vertrag?

Was bedeutet Abschnitt 4?

English

Are you satisfied with the compromise?

What are your views on the offer?

Do you have any further suggestions for the contract?

Did you notice if we missed anything in the main articles?

Would you change anything?

Do you understand what the contract is saying?

Did you read the fine print?

Do you have any questions about the contract?

What does section 4 mean?

 **German**

Können wir die Ausnahmefälle in Abschnitt 5 klarer definieren?

Können wir eine zusätzliche Klausel hinzufügen, um es deutlicher zu machen?

 **English**

Can we define the exceptions in section five more clearly?

Can we add an additional clause to make it more clear?

Talking About a Contract

Looking to seal the deal on a contract? The phrases you'll find in the table below will help you! Use them to discuss and finalize contracts.

 **German**

Ihr Angebot gefällt mir.

Ich fürchte, ich kann dem nicht zustimmen.

Der Hauptgrund für meine Ablehnung ist Artikel 4.

Darf ich eine Vertragsänderung vorschlagen?

Ich schlage vor, dass wir den Vertrag ändern.

Würden Sie im Gegenzug für höheren Lohn mehr Stunden arbeiten?

Ich denke, wir sollten den Vertrag finalisieren.

Lassen Sie mich sicherstellen, dass ich Ihren Standpunkt verstanden habe.

Leider sind mir in dieser Situation die Hände gebunden.

Wenn Sie den Vertrag annehmen, unterschreiben Sie bitte auf der letzten Seite.

Was ist der Haken?

 **English**

I like your offer.

I'm afraid I can't agree to this.

The most important reason for my refusal is article four.

May I suggest a change to the contract?

I propose we change the contract.

In exchange for increased pay, would you work more hours?

I think we should finalize the contract.

Let me make sure I understood your point.

Unfortunately, my hands are tied in this situation.

If you accept the contract, then please sign on the last page.

What's the catch?

Frequently Asked Questions

What are the most essential German phrases for negotiating business contracts?

Wie beurteilen Sie das Angebot?

Haben Sie das Kleingedruckte gelesen?

Haben Sie Fragen zum Vertrag?

Was bedeutet Abschnitt 4?

Ihr Angebot gefällt mir.

Ich fürchte, ich kann dem nicht zustimmen.

Lassen Sie mich sicherstellen, dass ich Ihren Standpunkt verstanden habe.

Wenn Sie den Vertrag annehmen, unterschreiben Sie bitte auf der letzten Seite.

What are your views on the offer?

Did you read the fine print?

Do you have any questions about the contract?

What does section 4 mean?

I like your offer.

I'm afraid I can't agree to this.

Let me make sure I understood your point.

If you accept the contract, then please sign on the last page.

What kind of German is used in contracts?

The language used in contracts is oftentimes very technical and complicated. This makes it difficult to read them. Knowing some useful business or bureaucratic vocabulary and phrases can help you though. They'll make contracts more understandable. If you're still in doubt, have somebody else also look over a contract that you are about to sign. Getting a second opinion on something like that is always a good idea!



[Listen to All Phrases](#)