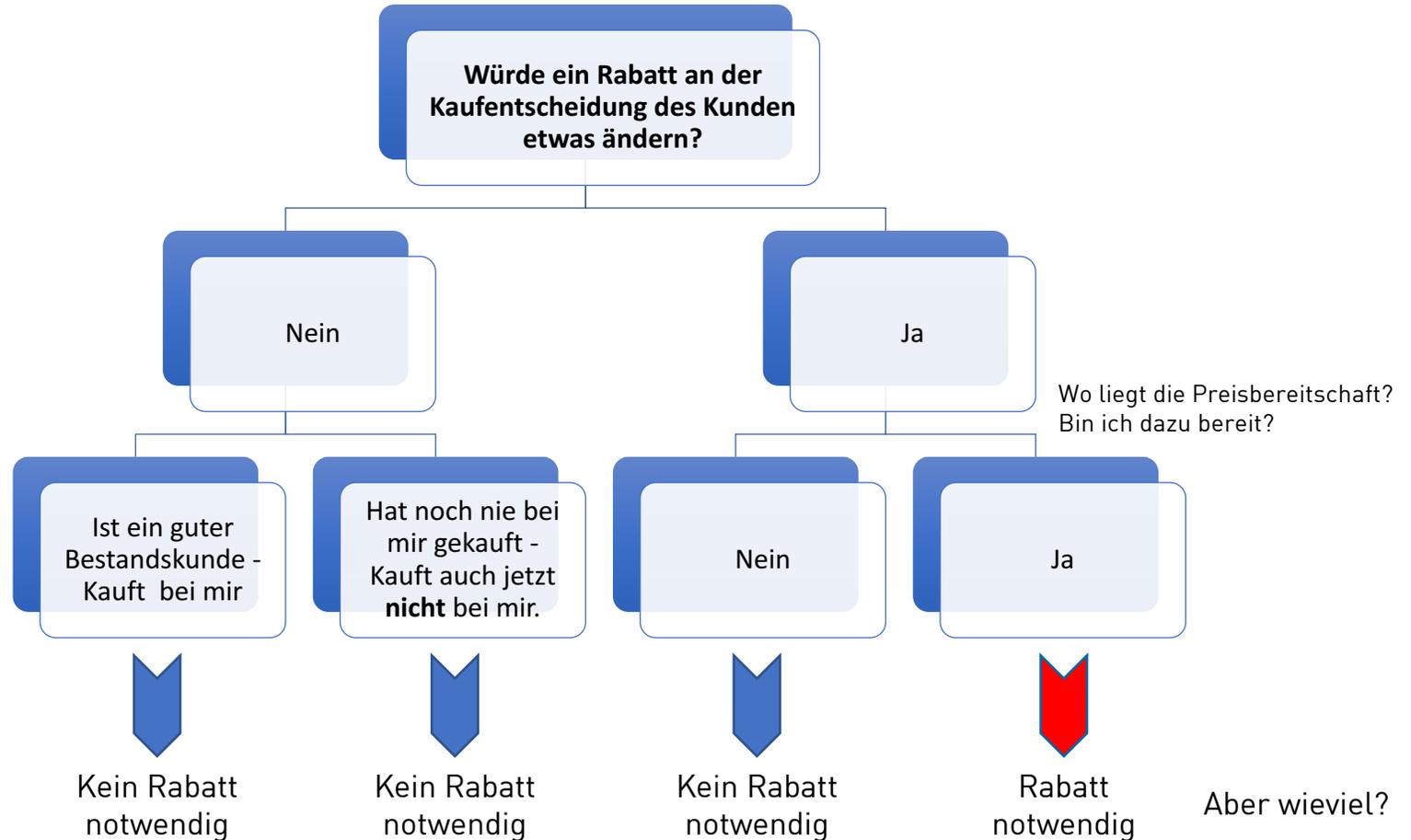




„Sie sind deutlich zu teuer!“

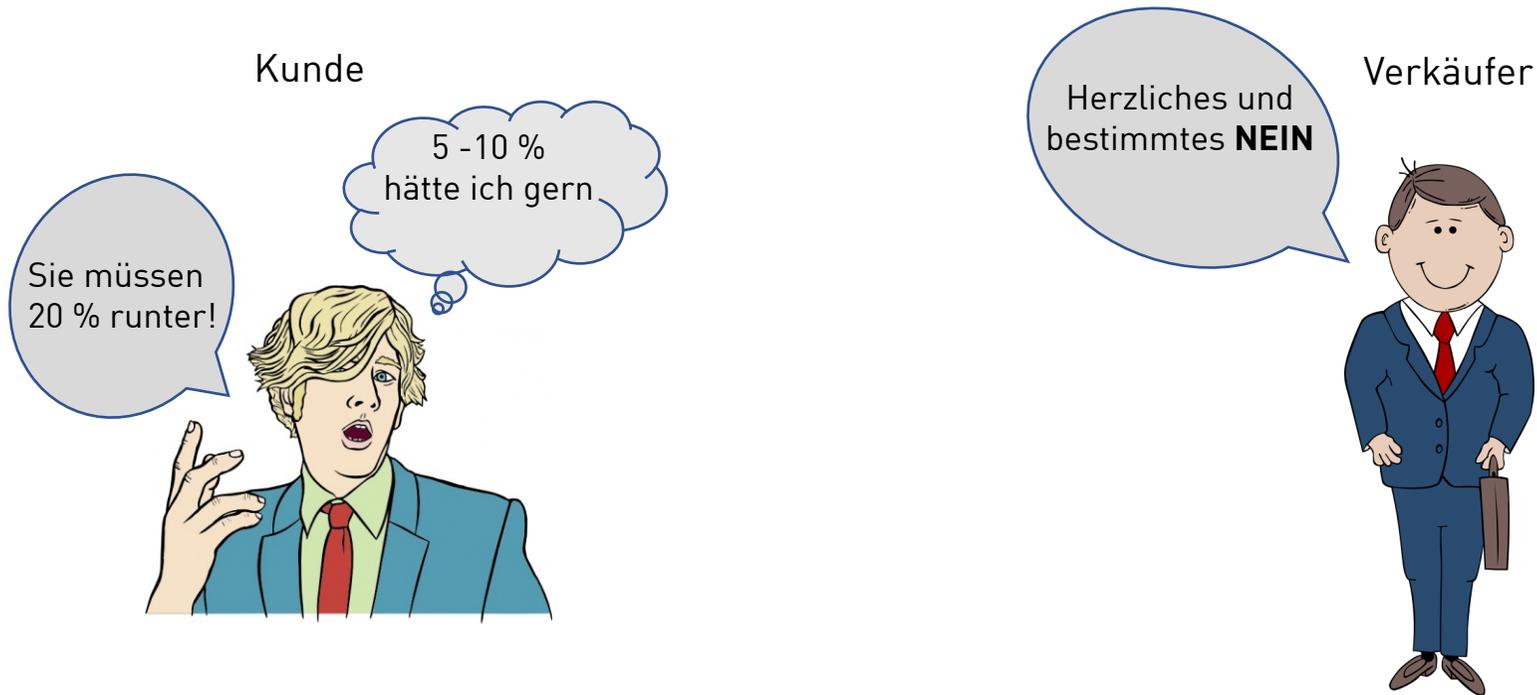
Wie erkennt man die Preisbereitschaft des Kunden?

VERHANDLUNGSMETHODIK



VERHANDLUNGSMETHODIK

Der Preisbereitschafts-Analyse – Phase 1



Da Kunden i. d. R. bluffen, wissen sie selbst, dass sie nicht erhalten, was sie fordern.

Wo liegt die Preisbereitschaft genau?

1. Mit offenen Fragen - ohne Zahlen/Rabatte zu nennen - weiter verhandeln.
2. Keine „Ankerzahlen“ ausgeben, da dies zum Feilschen führt und damit zu mittelklassigen Ergebnissen.
3. Glaubwürdig und authentisch zurückrudern und die Gesprächsführung behalten.

„Ja – Sie sind uns als Kunde sehr wichtig, deshalb bin ich auch bereit, es am Preis nicht grundsätzlich scheitern zu lassen. Ich weiß zwar noch nicht, wie ich das schaffen kann, aber wo müssten wir denn preislich hin? Zu welchem Preis kommen wir zusammen?“



Möchten Sie die Schlagkraft Ihres Vertriebs erhöhen?

Ihr Experte im Preis- und Vertriebsmanagement.

Seminare // Workshops // Projekte



Dipl.-Ing. Nico Pohlmann
Friedrichstraße 55
10117 Berlin
T: 030-311 690 680
M: 0170-300 82 86
info@pn-consult.de
www.pn-consult.de

Mehr als 20 Jahre Umsetzungserfahrung im internationalen B2B-Geschäft.
