

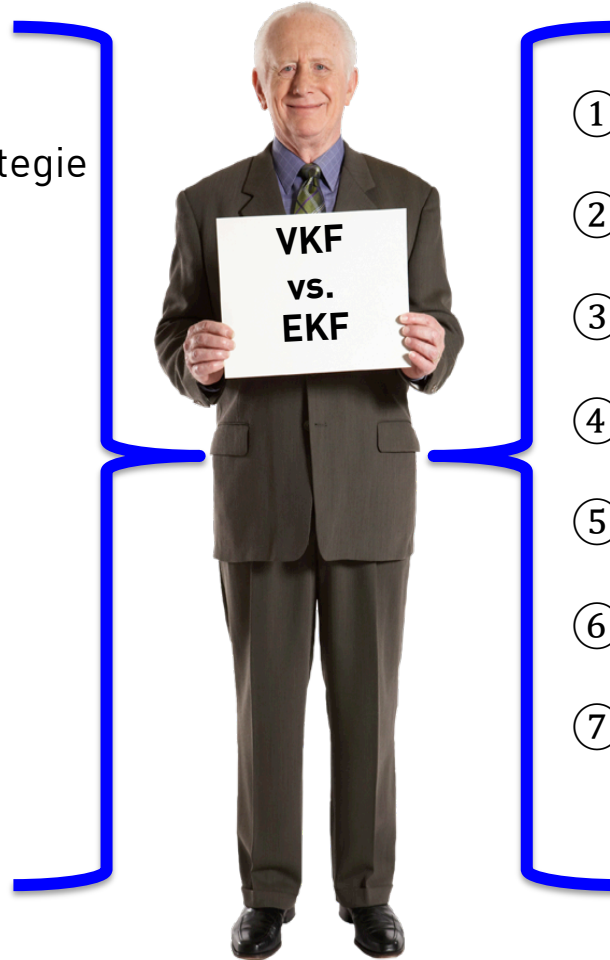
Preisverhandlungen - Preisdurchsetzung

Ihr Preis – der Gewinntreiber Nr.1



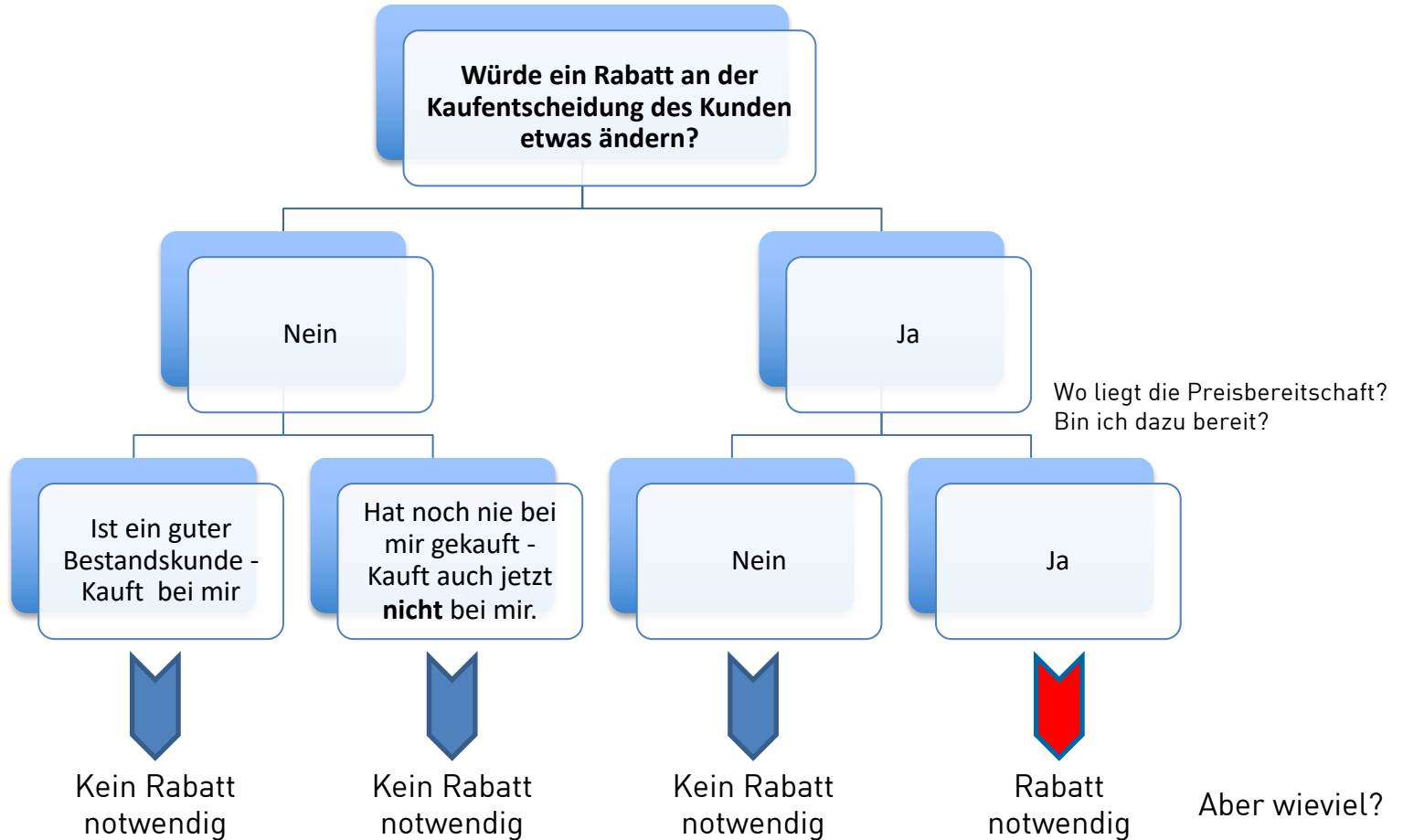
Taktiken und Strategien zur Durchsetzung von Preisen

- ① Hinterfragen-Strategie
- ② Wettbewerbs-Vergleich-Strategie
- ③ Dramatisierungs-Strategie
- ④ Verriegelungs-Strategie
- ⑤ Nutzen-Strategie
- ⑥ Natural-Rabatt-Strategie
- ⑦ Perspektivwechsel-Strategie
- ⑧ Bluff-Strategie



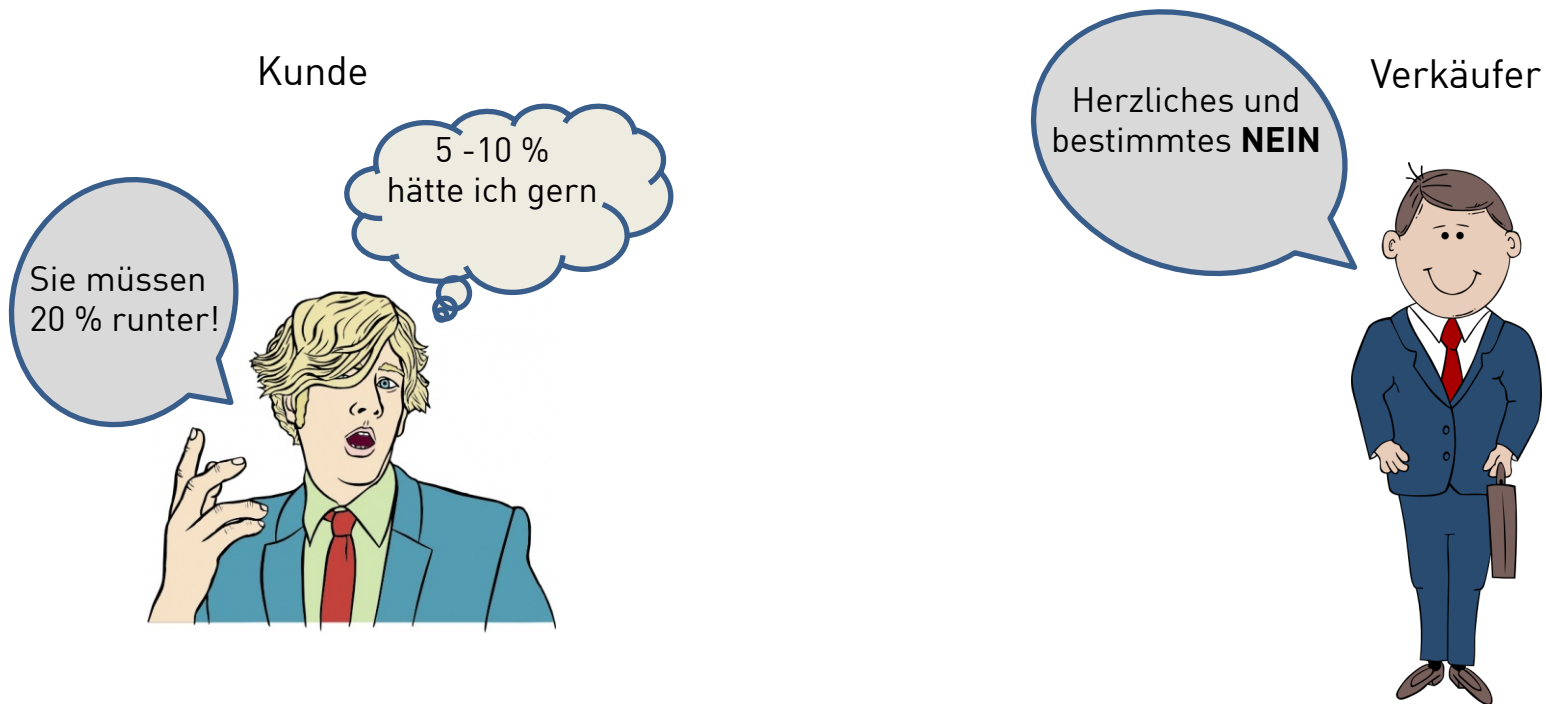
- ① Zeitdruck aufbauen
- ② Zielpreis-Strategie
- ③ Budget-Argumentation
- ④ Sekt-oder-Selters-Strategie
- ⑤ Folgeauftrag-Strategie
- ⑥ Aggressives Auftreten
- ⑦ Good-Guy-Bad-Guy-Taktik

VERHANDLUNGSMETHODIK



VERHANDLUNGSMETHODIK

Der Preisbereitschafts-Analyse – Phase 1



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

VERHANDLUNGSMETHODIK

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?“



Nutzen Sie Ihr Preispotential?

Wann kommen wir ins Gespräch?



Preis- und Vertriebsmanagement
Restrukturierung

Dipl.-Ing. Nico Pohlmann

Friedrichstraße 55

10117 Berlin

Fon: 030-311 690 680

Mobil: 0170-300 82 86

info@pn-consult.de

www.pn-consult.de
