

Download zum Buch „Die perfekte Preisverhandlung“

Praxis-Beispiele: kompletter Verhandlungsverlauf



Hier stelle ich für Sie einige Beispiele für den kompletten Verhandlungsverlauf dar – so, wie es in der Praxis verlaufen wird:

Beispiel 1 – Variante mit nur einer Rabatt-Forderung (keine Mauertest-Frage nötig)

Kunde (1. Forderung): „Uns liegen insgesamt drei Angebote vor und Sie sind im Vergleich deutlich zu teuer!“

Sie (1. Nein): „Gerade weil wir Sie unbedingt als Kunden gewinnen/behalten wollen, haben wir direkt unseren äußersten Preis kalkuliert und angeboten, Herr Kunde. Das ist deshalb bereits der beste Preis. Lassen Sie uns auf dieser Basis zusammenarbeiten!“

Kunde (2. Forderung): „Ok, ja, wenn da wirklich nichts mehr geht, Sie haben ja auch inhaltlich überzeugt, gut...dann lassen Sie uns aber noch über Ihre Zahlungskonditionen reden...“

Abschluss zum Erstangebotspreis gesichert.

Beispiel 2 – härtere Variante mit zwei Rabatt-Forderungen (keine Mauertest-Frage nötig)

Kunde (1. Forderung): „Uns liegen insgesamt drei Angebote vor und Sie sind im Vergleich deutlich zu teuer!“

Sie (1. Nein): „Gerade weil wir Sie unbedingt als Kunden gewinnen/behalten wollen, haben wir direkt unseren äußersten Preis kalkuliert und angeboten, Herr Kunde. Das ist deshalb bereits der beste Preis. Lassen Sie uns auf dieser Basis zusammenarbeiten!“

Kunde (2. Forderung): „Na, Sie werden doch nicht mit leeren Händen zu mir gekommen sein – können Sie denn wirklich gar nichts mehr machen?“

Download zum Buch „Die perfekte Preisverhandlung“
Praxis-Beispiele: kompletter Verhandlungsverlauf



Sie (2. Nein): „Ich versteh’ Sie. Wir wollen auch unbedingt Ihr Partner bei diesem Projekt werden/bleiben. Aber am Preis selbst kann ich leider wirklich nichts mehr machen. Lassen Sie uns auf dieser Basis (bitte) zusammenarbeiten!“

Kunde: „Ok, ja, wenn da wirklich nichts mehr geht, Sie haben ja auch inhaltlich überzeugt, gut...dann lassen Sie uns aber noch über Ihre Zahlungskonditionen reden...“

Abschluss zum Erstangebotspreis gesichert.

Beispiel 3 – harte Variante mit drei Rabatt-Forderungen (Mauertest-Frage nötig)

Kunde (1. Forderung): „Uns liegen insgesamt drei Angebote vor und Sie sind im Vergleich deutlich zu teuer!“

Sie (1. Nein): „Gerade weil wir Sie unbedingt als Kunden gewinnen/behalten wollen, haben wir direkt unseren äußersten Preis kalkuliert und angeboten, Herr Kunde. Das ist deshalb bereits der beste Preis. Lassen Sie uns auf dieser Basis zusammenarbeiten!“

Kunde (2. Forderung): „Nein. Zum jetzigen Zeitpunkt zählt nichts mehr außer dem Preis. Was können Sie da noch machen?“

Sie (2. Nein): „Wir möchten diesen Auftrag wirklich gewinnen – einzig, am Preis selbst kann ich wirklich nichts mehr machen, wir haben Ihnen unseren bestmöglichen Preis angeboten. Kommen wir auf dieser Basis zusammen?“

Kunde (3. Forderung): „Nein, mir liegen bessere Angebote vor. Wenn Sie sich nicht bewegen, dann sind Sie raus.“

Sie (Mauertest-Frage): „Herr Kunde, nachdem Sie bereits unseren besten Preis vorliegen haben, können wir nicht weiter runter – Lassen Sie die Verhandlung jetzt daran scheitern?“

Download zum Buch „Die perfekte Preisverhandlung“

Praxis-Beispiele: kompletter Verhandlungsverlauf



Wir vertiefen jetzt Beispiel 3 – diese Verhandlung ist ja noch nicht zu Ende, wir knüpfen direkt am Verhandlungsverlauf von oben an:

Reaktion 1: Nicht mehr bluffender Kunde

Kunde: „Nein, ich will es nicht scheitern lassen – aber geht denn wirklich überhaupt nichts mehr?“

Sie: „Wir können über alles reden, ich bin für jede Lösungsfindung offen, wirklich, einzig den Preis an sich kann ich wirklich nicht mehr reduzieren.“

Kunde: „Ok, ja, wenn da wirklich nichts mehr geht, Sie haben ja auch inhaltlich überzeugt, gut...dann lassen Sie uns aber noch über Ihre Zahlungskonditionen reden...“

Abschluss zum Erstangebotspreis gesichert.

Reaktion 2: Immer noch bluffender Kunde

Kunde: <reagiert mit Zögern, Nachdenk-Pause und Augen gehen weg, dann antwortet er nach 1-3 Sekunden> Sie wissen dadurch: Er blufft. Sie müssen sich nicht bewegen, auch wenn er sagt: „Wissen Sie, inhaltlich ist Ihr Angebot ja nicht schlecht, aber ich hab’ halt auch günstigere Alternativen, also wenn Sie mir kein besseres Angebot machen...“

Sie: „Das ist wirklich schade, wir haben uns so sehr ins Zeug gelegt, weil wir unbedingt Ihr Partner für dieses Projekt werden wollten...aber dann soll es diesem Fall wohl nicht sein...schade!“ <und Sie starten, Ihre Sachen zu packen>

Kunde: „Warten Sie, wir werden doch sicherlich noch eine Lösung finden!“

Download zum Buch „Die perfekte Preisverhandlung“

Praxis-Beispiele: kompletter Verhandlungsverlauf



Sie: „Gerne, wir können über alles reden, ich bin für jede Lösungsfindung offen, wirklich, einzig den Preis an sich kann ich wirklich nicht mehr reduzieren.“

Kunde: „Ok, ja, wenn da wirklich nichts mehr geht, Sie haben ja auch inhaltlich überzeugt, gut...dann lassen Sie uns aber noch über Ihre Zahlungskonditionen reden...“

Abschluss zum Erstangebotspreis gesichert.

Reaktion 3: Kein Bluff – Sie müssen sich bewegen (Relativ-statt-Absolut nötig)

Kunde: <reagiert ohne Zögern, keine Nachdenk-Pause und Augen gehen nicht weg, er antwortet reflexartig> Sie wissen dadurch: Er blufft nicht. Sie müssen sich bewegen: „Ja – aber nicht ich, sondern Sie lassen es scheitern. Ich habe Alternativen.“

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

Kunde: „20% müssten's schon sein...!“

Sie: „Puh, das schaff ich nicht. Sie merken ja, ich kämpfe und bin bereit, alles zu tun, was möglich ist, aber 20% krieg' ich wirklich nicht hin. Herr Kunde, was wäre außer 20% immer noch OK für Sie?“

Kunde: „Also 10% müssten es dann schon sein! Wenn Sie mir nicht wenigstens 10% entgegenkommen, dann wird es nichts.“

Download zum Buch „Die perfekte Preisverhandlung“ Praxis-Beispiele: kompletter Verhandlungsverlauf



Sie: „Danke für Ihre Offenheit, ich merke, wir wollen ja beide zusammenkommen. Einzig, ich kriege nur eine einstellige Preisreduktion hin im unteren mittleren Bereich. Wie können wir uns da einigen?“

Kunde: „Nein, also 10% sollten's schon sein.“

Sie: „Wir sind schon sehr nah beieinander. Bitte helfen Sie mir: Was unter 10% ist immer noch in Ordnung für Sie?“

Kunde: „Geben Sie mir 9% und wir reden dann noch über Ihre Zahlungskonditionen...“

Sie: „Eigentlich ist das nicht drin in der Kalkulation, aber weil Sie mir so wichtig sind...“

11% Rabatt gespart!