



In 30 Minuten
wissen Sie
mehr!

Empfohlen
von



SAT.1

30 MINUTEN

Oliver Schumacher

Preise durchsetzen

GABAL

Oliver Schumacher

30 Minuten

Preise durchsetzen

© 2015 SAT.1 www.sat1.de Lizenz durch ProSiebenSat.1
Licensing GmbH, www.prosiebensat1licensing.com

Bibliografische Information der Deutschen Nationalbibliothek

Die Deutsche Nationalbibliothek verzeichnet diese Publikation
in der Deutschen Nationalbibliografie; detaillierte bibliografi-
sche Daten sind im Internet über <http://dnb.d-nb.de> abrufbar.

Umschlaggestaltung: die imprimatur, Hainburg
Umschlagkonzept: Martin Zech Design, Bremen
Lektorat: Eva Gößwein, Berlin
Satz: Zerosoft, Timisoara (Rumänien)
Druck und Verarbeitung: Salzland Druck, Staßfurt

© 2015 GABAL Verlag GmbH, Offenbach

Alle Rechte vorbehalten. Nachdruck, auch auszugsweise, nur mit
schriftlicher Genehmigung des Verlags.

Hinweis:

Das Buch ist sorgfältig erarbeitet worden. Dennoch erfolgen alle
Angaben ohne Gewähr. Weder Autor noch Verlag können für
eventuelle Nachteile oder Schäden, die aus den im Buch gemach-
ten Hinweisen resultieren, eine Haftung übernehmen.

Printed in Germany

ISBN 978-3-86936-643-2

In 30 Minuten wissen Sie mehr!

Dieses Buch ist so konzipiert, dass Sie in kurzer Zeit prägnante und fundierte Informationen aufnehmen können. Mithilfe eines Leitsystems werden Sie durch das Buch geführt. Es erlaubt Ihnen, innerhalb Ihres persönlichen Zeitkontingents (von 10 bis 30 Minuten) das Wesentliche zu erfassen.

Kurze Lesezeit

In 30 Minuten können Sie das ganze Buch lesen. Wenn Sie weniger Zeit haben, lesen Sie gezielt nur die Stellen, die für Sie wichtige Informationen beinhalten.

- *Alle wichtigen Informationen sind blau gedruckt.*
- Schlüsselfragen mit Seitenverweisen zu Beginn eines jeden Kapitels erlauben eine schnelle Orientierung: Sie blättern direkt auf die Seite, die Ihre Wissenslücke schließt.
- *Zahlreiche Zusammenfassungen innerhalb der Kapitel erlauben das schnelle Querlesen.*
- Ein Fast Reader am Ende des Buches fasst alle wichtigen Aspekte zusammen.
- Ein Register erleichtert das Nachschlagen.



Inhalt

Vorwort	6
1. Preise – alles Emotion?	9
Verkäufer und ihre Probleme mit dem Preis	10
Weshalb Kunden feilschen	16
Preise als Gewinntreiber	21
2. Gesprächsvorbereitung	29
Preisempfinden entsteht frühzeitig	30
Kundengespräche vorbereiten	35
3. Preisgespräche	45
Fragen, ohne auszufragen	46
Preise präsentieren	50
Einwände entkräften und Verbindlichkeit aufbauen	56
4. Nach dem Gespräch	67
Wenn der Kunde (noch) nicht kauft	68
Schriftliche Angebote mit Wirkung	72
Inkasso offener Rechnungen	76

Sieben Erfolgsregeln für das Durchsetzen von Preisen	83
Fast Reader	87
Der Autor	93
Weiterführende Literatur	94
Register	96

Vorwort

Das Durchsetzen der eigenen Verkaufspreise ist eine elementare Grundfertigkeit eines jeden guten Verkäufers. Dennoch zeigt die Praxis, dass selbst Menschen, die jeden Tag Verkaufsgespräche führen, hier ein erhebliches Nachholpotenzial haben. So werden manchmal mehr Rabatte gegeben, als der Kunde tatsächlich erwartet hat. Oder es werden Preiszugeständnisse gemacht, die dann dennoch nicht zum Auftrag führen.

Ein weiteres Problem ist, dass viele Anbieter das Thema Preise aus Angst vor einem möglichen Auftragsverlust viel zu spät von sich aus ansprechen. Denn einige Verkäufer halten ihre Preise für ihren Schwachpunkt. Doch würden sie mutiger und früher **den Preis souverän ins Spiel bringen**, würden sie sich viele Preisdiskussionen ersparen und auch viel schneller erkennen, ob der Kunde überhaupt eine entsprechende Zahlungsbereitschaft hat. Denn nicht jeder Interessent kann und will für eine hervorragende Qualität den entsprechenden Betrag investieren. Solche Geschäftspartner gilt es schnell zu identifizieren, um die eigene wertvolle Zeit lukrativer nutzen zu können.

Dieser Ratgeber liefert Antworten auf die Fragen, warum Verkäufer häufig Schwierigkeiten mit ihren eigenen Preisen haben und was sie dagegen tun können. Den Lesern wird auch **die Kundenbrille aufgesetzt**: Wollen Kunden wirklich immer den billigsten Preis

oder doch vielmehr positive Gefühle wie Sicherheit, Zuversicht und stressfreies Arbeiten?

Themen wie die Vorbereitung von Preisverhandlungen, ihre Durchführung unter Berücksichtigung psychologischer Zusammenhänge bis hin zum endgültigen Durchsetzen der Preise werden praxisorientiert behandelt. Auch werden Themen beleuchtet, die neben der eigentlichen Preisverhandlung ebenfalls oft relevant werden: Kundenergründung, Angebotsmanagement und Inkasso fälliger Rechnungen.

Bei der Umsetzung der vorgestellten Strategien und Praxisempfehlungen wünsche ich Ihnen viel Erfolg. Sollten Sie Fragen haben, so rufen Sie mich gerne an (05 91/6 10 44 16) oder senden Sie mir eine E-Mail an: info@oliver-schumacher.de. Selbstverständlich stehe ich Ihnen auch gerne für Vorträge, Verkaufstrainings und Verkaufsbegleitungen zur Verfügung.

Stets gute Verkaufserfolge wünscht Ihnen

Oliver Schumacher
Experte für Verkaufserfolge



30 MINUTEN

Wieso haben Verkäufer häufig Probleme mit den eigenen Preisen?

Seite 10

Mit welchen Tricks manipulieren Einkäufer Verkäufer?

Seite 18

Welche Auswirkungen können zwei Prozent Preisdifferenz haben?

Seite 22

1. Preise – alles Emotion?

Zum Verkaufen gehört das Thema Preise genauso dazu wie die gegenseitige Begrüßung. Dennoch sind viele Verkäufer in der Preisverhandlung nicht sattelfest. Mit einem ungunen Gefühl blicken so manche von ihnen der Preisverhandlung entgegen, wohl wissend, dass mit ihr der Abschluss stehen und fallen kann.

Auch für Kunden ist der Einkauf nicht immer einfach. Denn der Vergleich von Angeboten unterschiedlicher Anbieter ist keine leichte Aufgabe. Kunden wissen oder fürchten, dass Verkäufer im Zweifelsfall eher ihre eigenen Ziele im Auge haben und nicht die der Kunden.

Bilanzielle Auswirkungen von Ausgaben und Preisänderungen sind dramatisch, egal ob auf Einkäufer- oder Verkäuferseite. Möglicherweise richten deswegen die Beteiligten ihren Fokus schwerpunktmäßig auf den Preis statt auf die dahinterliegende Leistung.