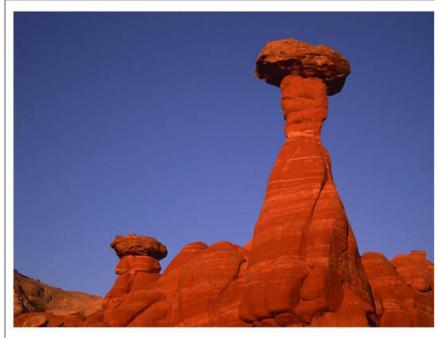




Erfolgreich im Geschäft

Die passenden Preise finden



Erfolgreich im Geschäft
Die passenden Preise finden

Modul F4

Die passenden Preise finden

E-Book ISBN 978-3-93845335-3

Erfolgreich im Geschäft
Erfolgs-Kurs für
Selbstständige, Freiberufler
und Existenzgründer

Autoren	Gerhard Gieschen Martina Caspary
Layout	Miriam Prinke

Alle Rechte bei
abc Buchverlag Ltd.
Poststr. 2-4
72072 Tübingen

Inhaltsverzeichnis

Inhaltsverzeichnis

Modul 4:

Die passenden Preise finden

Einleitung

1 Der Preis, das unbekannte Wesen

1.1 Das magische Dreieck der Preisfindung

1.1 Meine Konkurrenz

1.2 Meine Kosten

1.3 Mein Kunde

2 Das magische Dreieck in der Praxis

3 Preise sind zum Differenzieren da

3.1 Schnüren Sie Pakete

3.2 Differenzieren Sie nach Zielgruppen

3.3 Bieten Sie Mengen-Nachlässe

3.4 Differenzieren Sie nach Zeit

3.5 Differenzieren Sie nach dem Zahlungsverhalten

3.6 Differenzieren Sie nach Art der Leistung

3.7 geographische Differenzierung

3.8 Multiplizieren Sie Ihre Leistungen

4 Rabatte geben? Klar, aber richtig!

4.1 Konkret: Die Preisverhandlung

4.2 Und wenn ich wirklich zu teuer bin?

4.3 Gibt es Situationen, in denen es anders läuft?

4.4 Und wenn mein Gegenüber „Nein“ sagt?

5 Übertragen Sie die Aktivitäten in Ihre Wochenkarte