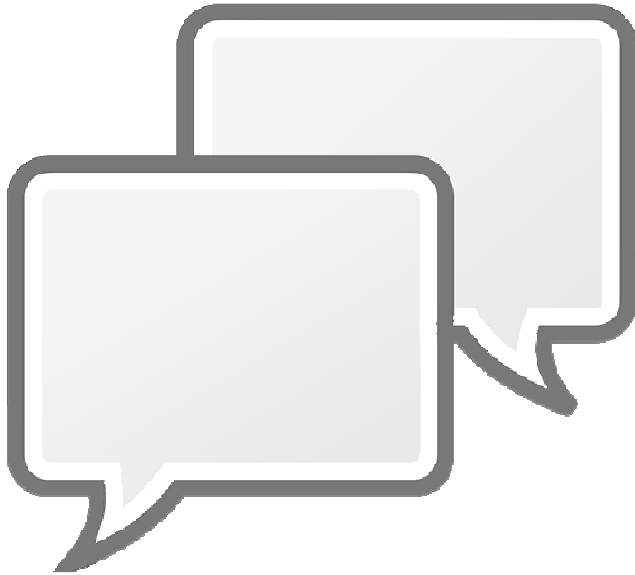


Wie Sie erfolgreiche Preisverhandlungen führen – häufige Fehler und entscheidende Tipps



Sie führen ein Unternehmen oder sind als Selbständiger bzw. Freiberufler tätig? Dann wissen Sie, wie wichtig es für den Erfolg Ihres Unternehmens ist, Preisverhandlungen führen zu können, oder haben Sie Geld zu verschenken?

Die Kunst dabei ist es stets, Ihren Preis durchzusetzen, dem Kunden dabei aber dennoch das Gefühl zu vermitteln, dass er gewonnen hat. Wie geht das? Und welche häufigen Fehler sollten Sie beim Preisverhandlungen führen nicht begehen?

Erfolgreiche Preisverhandlungen führen – vermeiden Sie diese Fehler

Viele Verkäufer kalkulieren von vorn herein Preisnachlässe ein und geben dann in Preisverhandlungen schnell nach. Aber warum gleich kleinbei geben? Wenn Sie erfolgreiche Preisverhandlungen führen wollen, sollten Sie sich darauf vorbereiten und sich eine sinnvolle Strategie sowie geeignete Argumente überlegen. Diese Vorbereitung betreiben aber die wenigsten Unternehmen vor Verkaufsgesprächen und so setzt viel zu oft der Kunde seine eigene Strategie durch.

Warum führt Ihr Kunde überhaupt eine Diskussion über den Preis? Welche Bedenken plagen ihn? Finden Sie heraus, welche Einwände der Kunde hat und gehen Sie darauf ein.

Auf keinen Fall sollten Sie aggressive Gestiken während einer Preisverhandlung gegenüber dem Kunden zeigen. Achten Sie auf Ihre Körpersprache und Mimik. Wirkt diese drohend, macht das Ihren potenziellen Kunden nur noch unzufriedener und wird auch seine Preis-Kritik nicht beseitigen.

Auch ein mangelndes Selbstbewusstsein von Seiten des Verkäufers kann einer erfolgreicher Preisverhandlung im Wege stehen. Manche Kunden erkennen dann ihre Chance und steigen noch intensiver in den Kampf um den Preis ein.



Wie Sie erfolgreiche Preisverhandlungen führen...

Emotionen sind das wichtigste in einem Verkaufsgespräch. Gehen Sie daher vor allem auf mögliche Bedenken Ihres Kunden ein. Während Sie eine Preisverhandlung führen, brauchen Sie also vor allem Einfühlungsvermögen. Versuchen Sie dessen Sympathie zu gewinnen und sich selbst als Problemlöser darzustellen. Dazu müssen Sie herausfinden, welches Problem der Kunde ganz konkret hat – meist dauert dies etwas und kommt erst im Laufe eines intensiven Gespräches zu Tage. In wie fern kann Ihr Angebot das Kundenproblem lösen? Was sind die Vorteile? Räumen Sie mögliche Bedenken sorgfältig aus und die Preisverhandlung erledigt sich quasi von selbst, wenn Sie Ihr Produkt oder Ihre Dienstleistung ansprechend darstellen.

Glauben Sie an sich und Ihr Angebot. Seien Sie selbstbewusst. Mit dieser inneren Überzeugung sollten Sie in jede Diskussion um den Preis einsteigen, dann wird Ihr Kunden schnell realisieren, dass er eigentlich keine Chance hat, den Preis zu drücken.



Über die Autoren

Elisabeth & René Penselin

Elisabeth und René Penselin sind Gründer und Begleiter zahlreicher Unternehmensprojekte, die sie in den letzten 15 Jahren in unterschiedlichen Funktionen, ob als Geschäftsführer, Marketingleiter, Trainer, Unternehmensberater oder Vertriebsmanager erfolgreich unterstützt haben.

Ursprünglich kommt René Penselin aus der Betriebswirtschaft und dem klassischen Verkauf, wo er lange Jahre als Manager in Handel und Industrie tätig und für 24 Millionen Euro Umsatz verantwortlich war. Elisabeth Penselin kommt aus der Kommunikationspsychologie und spezialisierte sich schnell für das Onlinemarketing.

Sie selbst haben 2009 das Unternehmen WiPeC gegründet und von heute auf morgen komplett über das Internet aufgebaut. Mittlerweile gewinnen sie 80% Ihrer Kunden online, besitzen mehrere florierende Internet-Projekte, ein erfolgreiches Mitgliederprojekt sowie ein fünfköpfiges Mitarbeiter-Team.



Als Unternehmensberater, Trainer und Coaches unterstützen sie heute kleine und mittelständische Unternehmen sowie Freiberufler bei der Kundengewinnung im Internet – deutschlandweit, sowie in der Schweiz und Österreich.

Ihre Kunden schätzen zum einen ihren großen Erfahrungsschatz im Online Marketing und Verkauf, als auch ihre herausragenden und professionell ausgebildeten Beraterfähigkeiten, mit Kunden gemeinsam die passende Onlinestrategie zu entwickeln und dann auch in die Praxis umzusetzen.

Mit ihrem Team aus Social Media und Content Managern, IT-Experten und Webdesignern bieten sie die optimale strategische Beratung sowie deren professionelle Umsetzung für mehr neue Kunden über das Internet.

Kontaktieren Sie das WiPeC-Team!

Eine detailliertere Beschreibung der WiPeC-Dienstleistungen finden Sie auf ihrer Website www.kundengewinnung-im-internet.com.

Wenn Sie Fragen zu ihren Dienstleistung haben, dann rufen Sie das WiPeC-Team an unter 0351. 843 58 41 an oder schicken Sie ihnen eine E-Mail an info@wipec.de

Das Team freut sich, wenn sie auch Ihre Unternehmensentwicklung positiv stärken kann!



Impressum

WiPeC – Experten für Vertrieb & Marketing 2.0
Elisabeth & René Penselin

Kronenstraße 61
D-01129 Dresden

Fon: +49 (0) 351. 843 58 41
info@wipec.de

www.kundengewinnung-im-internet.com

www.wipec.de

www.facebook.com/wipec

