

Verkaufs- verhandlung

DO'S & DON'TS



VORBEREITET SEIN

- Den Käufer & dessen Kernziele kennen
- Preisbandbreite gut begründen können
- Kritische Fragen kennen

DIREKTHEIT & OFFENHEIT

- Schwächen von selber ansprechen & begründen
- Kurze & zielgerichtete Antworten geben

RUHIG BLUT BEWAHREN

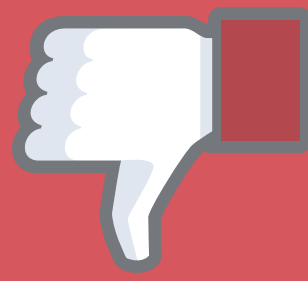
- Nüchtern & diplomatisch verhandeln
- Erhöht Verhandlungsmacht

ZUHÖREN

- Den Käufer einfach mal reden lassen...
- ...und so seine tatsächlichen Prioritäten erkennen

STRATEGISCHE ZUGESTÄNDNISSE MACHEN

- Im Voraus definieren
- Hervorheben
- Wechselseitiges Entgegenkommen fordern



KEINEN PLAN B HABEN

- Keine anderen Angebote in der Pipeline
- Zu hoher Zeitdruck für den Verkauf

UM DEN HEISSEN BREI REDEN

- Schwächen & Probleme unter den Tisch kehren
- Ausreden & Entschuldigungen präsentieren

DEN KÄUFER ALS FEIND SEHEN

- Führt zu Spannungen
- Verringert Bereitschaft zu Konzessionen

TUNNELBLICK "PREIS"

- Macht strategische Konzessionen schwierig
- Sonstige Konditionen werden vernachlässigt

DIE FLINTE ZU RASCH INS KORN WERFEN

- Verhandlungen brauchen Zeit & Geduld
- Der stete Tropfen höhlt den Stein