Arbeitsblatt
Festpreis-Strategie

Dieses Arbeitsblatt kann dabei helfen die „Preisverhandeleritis" zu bekämpfen. Wenn Sie für Ihre Verkaufsorganisation erreichen wollen, was andere Unternehmen wie McDonalds oder Apple längst umgesetzt haben, dann lohnt es sich dieses Arbeitsblatt zu nutzen.

Man kann Preise verhandeln – man muss aber nicht.

Es gibt nachweislich erfolgreiche Unternehmen, die nie über Preise verhandeln und nur Festpreise anbieten.

Zum Verhandeln gehören immer zwei Parteien.

Wenn einer der beiden Verhandlungspartner nicht verhandeln will, gibt es keine Verhandlung. Was ist Ihr Anteil, wenn Sie immer an die Wand verhandelt werden?

Am Ende der Verhandlung steht die Entscheidung.

Irgendwann ist jede Verhandlung zu Ende, weil eine Partei sinngemäß zu verstehen gibt: Das ist unser letztes Angebot. Warum nicht dieses letzte Angebot gleich zu Beginn machen?

Aufgabe 1: Finden und eliminieren Sie Ihre geistigen Blockaden

„Nicht verhandeln ist unhöflich." **Oder reden Sie sich das nur ein?**
„Wenn ich nicht verhandle, fliege ich immer raus." **Stimmt das wirklich?**
„Einkäufer müssen verhandeln. Wer da nicht mitmacht wird nie wieder angefragt." **Das ist eine Legende!**

„Ihr Glaubenssatz _____" Auflösung _____

„Ihr Glaubenssatz _____" Auflösung _____

„Ihr Glaubenssatz _____" Auflösung _____

Aufgabe 2: Etablieren Sie die Verantwortung für einen passenden Marktpreis an einer Stelle im Unternehmen, statt jedem einzelnen Verkäufer in jeder Verhandlung erneut diese Aufgabe lösen zu lassen.

Künftig verantwortlich für den passenden Preis ist: _____

Aufgabe 3: Finden Sie „Zugaben", die den Preis nicht verändern, aber den Anschein von Verhandlungsbereitschaft geben.

Ideen für mögliche Zugaben sind: Kostenloser Zugriff auf bestehende Informationen zur Nutzung, Bücher, Vergünstigungen für Zusatzprodukte, Provisionen für Empfehlungen von zusätzlichem Geschäft, ...