Fünf Tipps zur Preisverhandlung

1. Sprechen Sie eine klare Sprache
   Den Preis klar und deutlich nennen. Keine Konjunktive verwenden. Mit der Stimme einen Tick lauter werden.

2. Halten Sie Blickkontakt
   Auch nach der Preisnennung den Blickkontakt zum Interessenten halten. Kopf leicht geneigt. Mit Ihrem Blick nicht umherschweifen.

3. Achten Sie auf Ihre Körperhaltung
   Ihren Körper aufrecht und gerade halten. Nach der Preisnennung nicht mit Gegenständen hantieren, Beine still halten.

4. Strahlen Sie Selbstbewusstsein aus
   Sie selbst sind überzeugt, dass das ein guter Preis ist. Lächeln Sie leicht.

5. Verwenden Sie im Gespräch über den Preis immer positiv besetzte Worte, wie „Investition“, „bekommen“ z. B.: „Dafür investieren Sie …“, „Dafür …. bekommen Sie …“

© Kaltenbach Training