



Plusleistung zu den 5 Tipps für die Abschlussphase Ihres Verkaufsgespräches

Der Preis spielt in der Abschlussphase eines Verkaufsgespräches oft eine wichtige Rolle. Ist das wirklich so oder geistert dieser Gedanke nur in unserem Kopf herum?

Vielleicht helfen Ihnen in der Zukunft diese 9 Wahrheiten über den Preis.

Neun Wahrheiten über den Preis

1. Jeder Preis ist zu hoch, solange der Kunde den Nutzen nicht erkannt hat.
2. Der Preis ist nebensächlich, solange der Kunde Ihr Produkt/ Ihre Dienstleistung haben will.
3. Die Frage nach dem Preis ist ein Hinweis auf die Kaufbereitschaft des Kunden.
4. Die Kaufentscheidung, ob der Kunde bei Ihnen kaufen möchte oder nicht, ist lange vor der Preisverhandlung gefallen.
5. Produktmerkmale rechtfertigen nur den Kauf, der individuelle Nutzen für den Kunden jedoch den Preis.
7. Der Kunde will immer den besten Preis entlocken. Trotzdem kaufen Menschen von anderen Menschen, weil sie ihnen vertrauen und weil sie diese mögen – meist ohne Rücksicht auf den Preis.
8. Je komplexer, beratungsintensiver und wichtiger das Produkt für den Kunden ist, desto weniger bedeutend ist der Preis.
9. 17% der Kunden kaufen ausschließlich nach dem Preis. Deshalb konzentrieren Sie sich auf die übrigen 83%.

Bei genauer Betrachtung steigt mit dem Preis auch die Achtung.

Wilhelm Busch

