



**Heiko T. Ciesinski**

Der Experte für Kommunikation und Vertrieb



Die **5** teuersten Fehler  
in der Preisverhandlung

# Die 5 teuersten Fehler in der Preisverhandlung

Sie haben ein Angebot erstellt, sind alle Punkte mit dem Kunden durchgegangen und haben ein ganz gutes Gefühl, dass es mit dem Abschluss klappen könnte. Vielleicht hat der Interessent ja auch schon ein paar Kaufsignale gesendet und gesagt, dass ihm Ihr Angebot gefällt. Und dann kommt die Preisverhandlung und die von Ihnen schon befürchtete Aussage vom Kunden „Sie sind zu teuer. Geht am Preis noch was?“ Und jetzt werden bei der Antwort darauf Fehler gemacht, die richtig Geld kosten.

Fehler

# 1

**„Nein, eigentlich geht nichts mehr.“**

Und uneigentlich? Wenn Sie sagen, dass „eigentlich“ nichts mehr geht, bedeutet das, dass heute ausnahmsweise doch was geht. Und Sie haben mit diesem vermeintlich harmlosen Satz gerade eben dem Kunden einen Rabatt in Aussicht gestellt. Ab jetzt geht es nur noch um die Höhe des Rabatts – nicht mehr um das Ob.

**„Was haben Sie sich denn vorgestellt?“**

Diese Antwort lädt den künftigen Kunden ja förmlich zur Rabattverhandlung ein. Der Kunde wird eine Zahl nennen, die er sich vorstellt. Auch wenn er weiß, dass er diesen Rabatt in der Höhe wahrscheinlich nicht bekommt, so weiß er, dass er zumindest irgendetwas bekommt. Ein Nachlass, in welcher Höhe auch immer, ist dem Kunden sicher.

Fehler

# 2

Fehler

# 3

**„Wo müssten wir denn hin?“**

Diese Antwort ist von der Botschaft die gleiche wie „Was haben Sie sich denn vorgestellt?“. Auch hier wird der Kunde aufgefordert, seine Vorstellung zu nennen und es geht danach nur noch darum, den Kunden herunterzuhandeln und zu feilschen wie auf dem Basar, statt den Nachlass abzuwehren.

### „Da müsste ich noch mal nachkalkulieren.“

Wenn Sie die Kalkulation selbst gemacht haben, dann wissen Sie auch, ob und wenn ja wieviel noch geht. Und wenn Sie die Kalkulation nicht selbstgemacht haben, dann sollten Sie es auch wissen. Wenn Sie also nachkalkulieren wollen, signalisieren Sie Ihrem Gegenüber damit, dass beim Nachkalkulieren am Ende auch irgendetwas für ihn herauspringt. Es muss natürlich nicht so sein, aber Sie wecken die Erwartungshaltung. Und das ist nicht gut und noch dazu völlig unnötig.

Fehler

# 4

# 5

Fehler

### „Ohne meinen Chef kann ich da nichts mehr machen.“

Und auch hier signalisieren Sie, dass etwas geht. Nicht ohne Ihren Chef, aber mit ihm wahrscheinlich schon. Und außerdem geben Sie gerade preis, dass Sie nur eingeschränkte Kompetenzen haben. Nicht wirklich gut für eine Preisverhandlung auf Augenhöhe. Die Antwort auf diese Aussage von Ihrem Gegenüber wird sein: Dann fragen Sie Ihren Chef.

Mit allen Antworten haben Sie sich in eine ungünstige Lage gebracht. Bei den letzten beiden Antworten, haben Sie natürlich noch die Möglichkeit um den Rabatt herumzukommen – zumindest theoretisch. In der Praxis wird das nicht gelingen, vor allem wenn Sie es mit professionellen Einkäufern zu tun haben. Dann sollten Sie mit anderen Antworten kommen, da sollten Sie auf Augenhöhe argumentieren. Gerade professionelle Einkäufer sind geschult in Preisverhandlungen. Und warum? Weil das ihre Aufgabe ist – einkaufen zu günstigsten Konditionen. Wenn Sie aber wissen, wie und warum Einkäufer sich so verhalten wie sie sich verhalten und wenn Sie wissen, was die eigentlichen Motive von Einkäufern sind, dann ist es relativ leicht, auf die Aussage „Sie sind zu teuer. Geht am Preis noch was?“ professionell zu reagieren. Und vor allem erfolgreich zu reagieren. Und mit Privatkunden ist die Preisverhandlung dann sowieso ein Kinderspiel.

