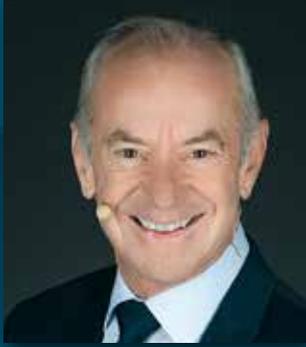


# Wissen+Karriere

Magazin für Persönlichkeitsentwicklung, Motivation, Aus- und Weiterbildung



Winfried Bürzle



Rainer Friß



Ilja Grzeskowitz



Kurt-Georg Scheible



Steve Kroeger



Lothar Lay



Bodo Lorenzen



Christa Mesnaric

## „Diese Redner begeistern Menschen“



Dr. Martin Kregel



Rainer Wälde



Alexander Wild

5<sup>STERNE</sup> REDNER 



4 198019 404257 06

# So verteidigen Sie erfolgreich Ihre Preise



Lothar Lay

ZUR PERSON

*Lothar Lay ist der Mann, der Sie zum Abschluss führt! Er gilt als führender Experte zum Thema (Preis)Verhandlung. Seine Expertise resultiert aus über 20 Jahren Tätigkeit im Verkauf bei nationalen und internationalen Konzernen. Er verfügt über umfangreiches Fachwissen im direkten sowie indirekten Vertrieb. Als ehemaliger Vertriebsleiter im B2B- und B2C-Bereich beherrscht er die Verhandlungsprinzipien auf den höchsten Entscheider-Ebenen. Seit über 10 Jahren stellt Lay seinen Kunden seine Vertriebskompetenz als Berater, Trainer und Coach zu den Themen erfolgreiche Preisverhandlungen, Neukundengewinnung und Strategien zur Umsatzsteigerung zur Verfügung.*

<http://www.5-sterne-redner.de/referenten/lothar-lay>

[www.lay-training.de](http://www.lay-training.de)



**Der Preis ist heiß und wird noch heißer! Viele Verkäufer bereiten sich zu wenig intensiv auf ihre Preisgespräche vor. Sie vernachlässigen eine genaue Analyse ihrer zukünftigen Kunden und gehen schlecht vorbereitet in die Verhandlungen. Aus diesem Grund brechen sie in der alles entscheidenden Verhandlungsphase dann immer wieder ein. Sie gewähren zu früh zu hohe Rabatte und machen voreilige Zusagen. Kurz gesagt: Sie verlieren hohe Summen für ihr Unternehmen und an Provision für sich selbst. Lothar Lay, Verhandlungsexperte und der Mann, der zum Abschluss führt, weiß, wie Verkäufer dieses Einknicken im Verhandlungsmarathon vermeiden können.**

**P**reisverhandlungen müssen keine Qual sein. Vertriebsmannschaften, die exzellent auf das Verteidigen ihrer Preise trainiert sind, werden immer exzellente Abschlüsse innerhalb des von ihnen vorher festgesetzten Preisrahmens erzielen – Wenn sie sich intensiv vorbereiten und in jeder Phase der Verhandlung das Richtige tun. Als erstes müssen Verkäufer verstehen, wie die Preise ihres Unternehmens zustande kommen, welche – oft sehr enge – Kalkulation dahinter steht. Nur dann werden sie eine mentale Stärke entwickeln und ihre Preise entschlossen und zielorientiert durchsetzen.

Viele Verkäufer gehen mit der Idee „das einzige was meinen Kunden interessiert, ist der Preis“ in die Verhandlung. Sie haben teilweise sogar Verständnis für die Forderungen ihrer Kunden... Das ist jedoch die falsche innere Einstellung. Denn nur dann, wenn ein Verkäufer die nötige innere Stabilität hat und an sich, sein Unternehmen und sein Angebot glaubt, wird er die Verhandlung zu seinen Bedingungen zu Ende bringen. Dieser unbedingte Glaube ist die Basis jeder erfolgreichen Preisverhandlung.

## Starke und professionelle Preisnennung

„Was kostet das?“ Diese „fatale“ Frage kommt oft innerhalb von wenigen Sekunden. Hier ist es extrem wichtig, als Verkäufer selbstbewusst das GESAMTE Angebot zu präsentieren. Ziel ist, nicht nur das Produkt und den Preis vorzustellen sondern das „Gesamtpaket“ aller Leistungen. Nennen Sie Ihren Preis selbstbewusst, direkt und mit Stolz, solche hochwertigen Produkte und Lösungen anzubieten. Bauen Sie Ihre Argumentation so auf, dass sich jeder der an der Verhandlung teilnehmenden Gesprächspartner – Fachabteilung, Einkäufer, – inhaltlich angesprochen und überzeugt fühlt. Arbeiten Sie für alle Beteiligten den rationalen und emotionalen Nutzen Ihres Angebots heraus. Jeder einzelne muss am Ende der Verhandlung überzeugt sein, dass nur SIE der richtige Partner sind. Wenn Sie das schaffen, dann gleitet der Preis auf einen Nebenschauplatz ab!

## Ihren Preis psychologisch erklären

Der gefürchtete Satz „... zu teuer!“ fällt in jeder Preisverhandlung. Initiieren Sie dann eine Preis-Argumentation aus psychologischen Gründen. Der Einkäufer muss nach dem Abschluss das Gefühl haben, den bestmöglichen Preis erzielt zu haben! Damit der Kunde dieses Erfolgserlebnis bekommt, muss der Verkäufer in der Preisverhandlung Widerstand leisten und hart kämpfen. Geht der Verkäufer auf jede Forderung des Kunden sofort ein, bringt er ihn um diesen psychologischen Effekt. Erst wenn Sie als Verkäufer überzeugend vermitteln, dass nun gar nichts mehr geht, hat der Einkäufer das Gefühl: Ich habe den bestmöglichen Preis herausgeholt und wird die weiteren Verhandlungen einstellen. Wenn Sie so vorgehen, gehört für Sie ein Einknicken der Vergangenheit an und Sie werden stets als Sieger ganz oben auf der Preistreppe stehen. Mehr zur 5-stufigen Preisverhandlungstreppe von Lothar Lay finden Sie hier: <http://www.lay-training.de/5-stufen-der-preisverhandlung/>