

Checkliste: Preisverhandlungen

Bereiten Sie sich auf Preisverhandlungen sorgfältig vor, indem Sie sich über folgende Aspekte klar werden.

Angebot und Produkte

- Welche Bedeutung hat die Lösung für den Kunden?
- Welche Alternativen hat der Kunde zur angebotenen Lösung?
- Welches sind die wichtigsten kundenspezifischen Argumente für die Lösung?
- Wie passt das Angebot zur Vorstellung des Kunden?
- Welche Einwände sind zu erwarten und welche Antworten habe ich darauf?

Wirtschaftliche Daten und Konditionen

Bei welchen der folgenden Punkte ist von meiner Seite eine Verhandlungsbereitschaft vorhanden? Und bis zu welcher Schmerzgrenze?

- Umfang, Menge, Ausführung
- Preis, Preisspanne und Schmerzgrenze
- Zahlungskonditionen
- Lieferkonditionen
- Zusatzangebote wie Services, Dienstleistungen, Zubehör, Ersatzteile usw.
- Vertragsdauer
- Weitere verhandelbare Elemente (sammeln und bewerten)

Beteiligte Personen

- Welche Funktionen haben die beteiligten Personen im Unternehmen?
- Welche Rolle spielen sie im Entscheidungsprozess?
- Wie ist erwartungsgemäss ihre Strategie bei der Preisverhandlung?
- Welche Bedürfnisse haben die Verhandlungspartner (z. B. siegen müssen, Harmonie)?
- Wie ist das Verhältnis der Beteiligten untereinander?
- Wie ist die Einstellung der Beteiligten zur Lösung?
- Welche individuelle Überzeugungsstrategie werden die beteiligten Personen verfolgen?

Strategie bei Preisverhandlungen

- Welche Ziele setze ich mir bei der Preisverhandlung?
- Welche eigenen Interessen verfolge ich?
- Welche Haltung nehme ich ein?
 - offen und transparent oder
 - diskret und taktisch?
- Tipp:** Offene und transparente Strategien bringen in der Regel bessere Verhandlungsergebnisse.
- Welches sind die zu klärenden Punkte?
- Welche Konflikte oder Widerstände sind zu erwarten und welche Lösungsstrategien habe ich?
- Was sind die Alternativen zum gewünschten Ergebnis (Plan B)?
- Wie sind der Rahmen und das Setting der Verhandlung?

Diese Checkliste steht Ihnen unter postfinance.ch/ku zur Verfügung.

ku – Führung von Kleinunternehmen

Herausgegeben von PostFinance in Zusammenarbeit mit KMU-HSG