

Die Kunst der Verhandlungsführung

Die Preisverhandlung - Verkäufer

Angenommen, es geht um eine Verhandlungssituation, bei der Sie der **Verkäufer** sind!

Sie möchten Ihrem Gegenüber 100.000 Packungen Süßigkeiten verkaufen.

Als absolute Untergrenze für den Verkaufspreis, an den Sie sich halten müssen, hat die Geschäftsleitung EUR 1,45 pro Packung vorgegeben.

Versuchen Sie, einen möglichst **hohen** Verkaufspreis pro Packung zu erzielen.

Erzielter Verkaufspreis: _____