

# Die Kunst der Verhandlungsführung

## Die Preisverhandlung

Das Aushandeln von Preisen und Konditionen ist eine der kritischen Situationen der Verhandlungsführung. Folgende Alternativen bieten sich, um in einer Verhandlung den Preis hoch zu halten:

1. **Preis rational nachvollziehbar machen** (Konsumentenrente)
2. **Hexler-Methode** (Große Einheiten anbieten: Hohe Bestellmengen, Komplettprodukt etc.  
>> Bei kleineren Einheiten dann den Preis ERHÖHEN)
3. **Amortisation / Return on Investment aufzeigen** (Erträge mit vs. ohne Entscheidung)
4. **Risiken von „Billigangeboten“ aufzeigen** (Lebensdauer, Garantien, „Fear of Loss“...)
5. **Referenz-Methode** („Was bei der Firma xy bereits für Erfolge gebracht hat...“)
6. **Persönliche Beziehungen** (Aktivierung der Freundschaftskarte“)
7. **Preis-Prämie anbieten** (Treueprämie, Bonus, Punkte...)
8. **Nachlass geben - Gegenleistung fordern** (Erhöhung Auftragsvolumen, Verzicht Garantie...)
9. \_\_\_\_\_
10. \_\_\_\_\_