

Zu besseren Preisen verkaufen

- Sind Sie in der Lage, Ihre kalkulierten Preise ohne Nachlässe durchzusetzen?
- Können Sie spontan fünf gute Gründe nennen, weshalb Sie trotz eines höheren Preises den Auftrag bekommen sollten?
- Wenn Sie einen Rabatt geben, erhalten Sie dann im Gegenzug den Auftrag?
- Stehen Sie und Ihr Team zu ihren Preisen oder wünscht sich nur manchmal einer günstigere Preise, um mehr verkaufen zu können?
- Mit welcher Strategie finden Sie heraus, ob ein Anfragender überhaupt bereit ist, einen entsprechenden Preis zu zahlen?
- Wie stellen Sie sicher, dass der Kunde nach einem Rabatt wirklich kauft und nicht dreist weiterverhandelt?
- Ist sich jeder Verkaufsverantwortliche darüber im Klaren, dass jeder Cent Nachlass den Gewinn schmälert?
- Halten Sie souverän „Einkäuferspielchen“ aus oder versuchen Sie, der Situation durch einen schnellen Rabatt zu entfliehen?
- Wie wollen Sie in den nächsten Jahren höhere Preise durchsetzen?
- Wie ist es um die Zukunft Ihres Unternehmens bestellt, wenn die Rabatte weiter steigen und die Zeit bis zum Zahlungseingang noch länger dauert?