

Preisverhandlungstraining – sichert Ihr Team die Marge oder gibt es zu schnell nach?

Beantworten Sie jede Frage ehrlich – am besten mit Blick auf das gesamte Team:

Rabattverhalten:

Gibt Ihr Team Rabatte strukturiert und strategisch – oder eher aus Gewohnheit, Unsicherheit oder dem Wunsch, es dem Kunden „recht zu machen“?

 Nein Neutral Ja

Einkaufstaktiken erkennen:

Erkennt Ihr Team typische Einkaufstricks wie künstliche Vergleichsangebote, Mengenbündelung oder Deadlines – und kontert diese gelassen?

 Nein Neutral Ja

Souverän auf Preisdruck reagieren:

Hat Ihr Team überzeugende Antworten parat, wenn Kunden sagen: „Ihr Mitbewerber ist deutlich günstiger“ oder „Da geht doch sicher noch was am Preis“?

 Nein Neutral Ja

Preiserhöhungen durchsetzen:

Gelingen Preiserhöhungen ohne Angst vor Kundenverlust – oder werden sie vermieden oder intern zögerlich kommuniziert?

 Nein Neutral Ja

Verhandlungsstruktur:

Wird jede Preisverhandlung bewusst vorbereitet, strukturiert geführt und nachbereitet – oder geschieht vieles situativ und unbewusst?

 Nein Neutral Ja

Standfestigkeit vs. Einknicken:

Bleibt Ihr Team auch bei hartnäckigen Kunden standhaft – oder knickt es unter Druck ein, um den Auftrag „irgendwie zu retten“?

 Nein Neutral Ja

Argumentationskompetenz:

Kann Ihr Team den Preis mit Mehrwert, Nutzen und strategischem Narrativ erklären – oder wird rein auf Zahlen-Argumente zurückgegriffen?

 Nein Neutral Ja

Haltung und Selbstwert:

Treten Ihre Verkäufer in Preisverhandlungen mit echter Überzeugung und Augenhöhe auf – oder mit Unsicherheit und versteckter Rechtfertigung?

 Nein Neutral Ja

Nachverhandlung vermeiden:

Lässt sich Ihr Preis dank klarer Positionierung und Vorbereitung Ihres Teams halten – oder wird nach dem Angebot noch verhandelt?

 Nein Neutral Ja

Interne Preis-Kompetenz:

Wissen Ihre Mitarbeitenden, welche Spielräume, Argumente und Tools ihnen zur Verfügung stehen – oder herrscht Unsicherheit über „was überhaupt möglich ist“?

 Nein Neutral Ja

Auswertung:

Jetzt anfragen

Wenn Sie bei mehr als drei Fragen zögern oder Verbesserungspotenzial sehen, ist ein gezieltes, praxisnahes Verkaufstraining für Ihr Außendienstteam sinnvoll. Sprechen Sie mich gerne unverbindlich an.

Oliver Schumacher | Verkaufstrainer

Katharinenstraße 3

49809 Lingen/Ems

(05 91) 610 44 16

info@oliver-schumacher.de

oliver-schumacher.de



Oliver Schumacher
Ehrlichkeit verkauft.