

PREISVERHANDLUNG: Strategien und Tipps für den Erfolg

Text: Ulrike Knauer



Foto/Quelle: © Gerd Eichholzer

Grundlagen der Preisverhandlung

Es geht bei einer Preisverhandlung um viel mehr als den niedrigsten oder höchsten Preis zu erzielen. Die Verhandlung ist ein Zusammenspiel zwischen psychologischen Faktoren und logischer Argumentation kombiniert mit emotionaler Intelligenz.

Es geht darum eine Einigung der unterschiedlichen Interessen zu erzielen und im Besten Fall eine Win-Win Situation herzustellen. Bevor Sie sich in eine Preisverhandlung stürzen, ist es entscheidend, Ihre Hausaufgaben zu machen. Der Schlüssel zum Erfolg ist die Vorbereitung. Recherchieren Sie den Markt, den Wettbewerb und den Wert des angebotenen Produkts oder der Dienstleistung. Je besser Sie vorbereitet sind, desto selbstbewusster können Sie auftreten.

Strategien für erfolgreiche Preisverhandlungen

Bevor Sie in die Verhandlung gehen, sollten Sie genau wissen, welchen Wert Ihr Produkt oder Ihre Dienstleistung hat. Dies hilft Ihnen, selbstbewusst und überzeugend aufzutreten. Wenn Sie den Wert nicht kennen, sind Sie in einer schwächeren Position.

Je besser Sie die Interessen und Bedürfnisse Ihres Verhandlungspartners kennen, desto besser werden Sie in der Preisverhandlung punkten können. Nutzen Sie Ihre Empathie und versetzen Sie sich in die Lage Ihres Gegenübers: „Was könnte dieser wirklich wollen?“ Fragen Sie nach den Beweggründen der anderen Seite: Versuchen Sie zu verstehen, warum die andere Seite in der Verhandlung ist und welche Ziele sie verfolgt. Je besser Sie die Motive der anderen Partei verstehen, desto gezielter können Sie Ihre Argumente anpassen.

Überlegen Sie im Voraus, welches Ergebnis Sie in der Verhandlung erzielen möchten. Seien Sie dabei realistisch. Ihre Ziele sollten nicht nur für Sie, sondern auch für die andere Partei akzeptabel sein.

Oft gibt es andere Faktoren als nur den Preis, die in der Verhandlung eine Rolle spielen, wie Zahlungsbedingungen, Lieferzeiten oder zusätzliche Dienstleistungen. Betrachten Sie das Gesamtpaket und versuchen Sie, Optionen und Alternativen zu finden, die für beide Seiten vorteilhaft sind.

Preisverhandlungen sind in vielen Lebensbereichen allgegenwärtig. Ob beim Autokauf, im Beruf oder im täglichen Leben - die Fähigkeit, erfolgreich zu verhandeln, ist von unschätzbarem Wert.

In diesem Artikel werden wir uns eingehend mit Preisverhandlungen befassen, sowohl im geschäftlichen als auch im persönlichen Kontext. Wir werden Strategien, Techniken und Tipps vorstellen, die Ihnen helfen, das Beste aus jeder Verhandlung herauszuholen.

Bedürfnisse und Ziele des Verhandlungspartners kennen!



Identifizieren Sie die Stärken und Schwächen Ihrer Position in der Verhandlung. Wenn Sie beispielsweise der einzige Anbieter für ein spezielles Produkt sind, haben Sie einen Vorteil. Wenn Sie hingegen mit vielen Wettbewerbern konkurrieren, müssen Sie andere Argumente in die Waagschale werfen. Vertrauen ist ein entscheidender Faktor in jeder Verhandlung. Bemühen Sie sich, eine vertrauensvolle Beziehung zur anderen Partei aufzubauen. Dies kann Ihre Verhandlungsposition stärken und zu langfristigen Geschäftsbeziehungen führen.

Taktiken für erfolgreiche Preisverhandlungen

Schweigen kann eine mächtige Verhandlungstechnik sein. Nachdem Sie Ihr Angebot oder Ihre Position dargelegt haben, sollten Sie nicht sofort weiterreden. Lassen Sie die andere Seite in Ruhe überlegen und möglicherweise ein Gegenangebot machen.

Bieten Sie verschiedene Optionen an, die für die andere Seite attraktiv sein könnten. Dadurch haben sie das Gefühl, eine Wahl zu haben, und Sie erhöhen die Wahrscheinlichkeit einer Einigung. Konzentrieren Sie sich darauf, wie Ihr Angebot den Bedürfnissen der anderen Partei gerecht wird. Zeigen Sie auf, wie Ihr Vorschlag die Kundenprobleme löst oder ihnen Vorteile bringt.

Verhandlungen sind oft emotional aufgeladen. Versuchen Sie, die Emotionen der anderen Partei zu erkennen und angemessen darauf zu reagieren. Emotionale Intelligenz kann Ihnen einen Vorteil verschaffen.

Schaffen Sie Win-Win Situationen und suchen Sie immer auch nach Alternativen und Optionen. In dem Moment, in dem eine Position von Ihnen selbst oder beim Verhandlungspartner fixiert wird, ist es schwierig diese Position ohne Gesichtsverlust wieder zu verlassen. Daher geschmeidig bleiben und niemals Positionen zementieren.

Tipps für erfolgreiche Preisverhandlungen

Verhandlungen können Zeit in Anspruch nehmen. Seien Sie geduldig und drängen Sie nicht auf eine schnelle Einigung. Preisverhandlungen können emotional aufgeladen sein. Bleiben Sie ruhig und sachlich, um eine professionelle Atmosphäre aufrechtzuerhalten. Bleiben Sie höflich und respektvoll, auch wenn die Verhandlung hitzig wird. Eine freundliche Kommunikation kann die Stimmung verbessern und zu besseren Ergebnissen führen.

Jede Verhandlung ist eine Gelegenheit, zu lernen. Reflektieren Sie nach jeder Verhandlung, was gut gelaufen ist und was Sie verbessern können. Holen Sie sich Rat: Manchmal kann es hilfreich sein, einen Mentor oder einen erfahrenen Verhandlungspartner um Rat zu fragen. Sie können von deren Erfahrung profitieren.

Abschließend ist zu beachten, dass Preisverhandlungen nicht immer gewonnen werden müssen. Manchmal ist es sinnvoller, Kompromisse einzugehen, um langfristige Geschäftsbeziehungen zu pflegen oder soziale Beziehungen zu erhalten. Eine erfolgreiche Verhandlung bedeutet nicht zwangsläufig, den besten Preis zu erzielen, sondern eine Win-Win-Situation für alle Beteiligten zu schaffen. Insgesamt sind Preisverhandlungen eine wichtige Fähigkeit, die in vielen Lebensbereichen von Vorteil ist. Mit den richtigen Strategien, Techniken und Tipps können Sie Ihre Verhandlungsfähigkeiten verbessern und bessere Ergebnisse erzielen. Denken Sie daran, dass Verhandlungen oft eine Kunst sind, die mit Übung und Erfahrung verfeinert wird. ■

Emotionale Intelligenz und logische Argumentation ist King!

Ulrike Knauer

Ulrike Knauer - Expertin und Autorin ist Verhandlungsprofi aus Leidenschaft – und das seit über 30 Jahren in internationalen Verhandlungen - mit viel Verhandlungspsychologie im Training und Coaching.