

B1.43.1 Die Verkaufsverhandlungen

Las negociaciones de venta



In einer Preisverhandlung macht der **Verhandlungspartner** manchmal das erste **Angebot** und liegt deutlich über deinem Ziel. Dann ist es wichtig, ruhig zu bleiben und schnell zu handeln. Man zeigt zuerst eine klare **Reaktion** (Flinch), auch wenn die **Zahl** nicht schlecht ist. Danach nennt man ein **Gegenangebot** und setzt damit den vorbereiteten **Anker**. *Ich bin der Meinung, dass ein neutrales Pokerface in diesem Moment keine gute Strategie ist.*

*En una negociación de precios, el **negociador** a veces hace la primera **oferta** y está claramente por encima de tu objetivo. Entonces es importante mantener la calma y actuar rápido. Primero se muestra una **reacción** clara (flinch), incluso si la **cifra** no es mala. Después se menciona una **contraoferta** y con ello se establece el ancla preparada. Yo opino que una cara de póker neutral en este momento no es una buena estrategia.*

1. Welche zwei Schritte sollst du sofort machen, wenn das erste Angebot dich überrascht?
 - a. Du akzeptierst die Zahl sofort und beendest das Gespräch.
 - b. Du zeigst einen Flinch und setzt einen Gegenanker.
 - c. Du fragst nach einem Rabatt und wartest auf eine Antwort.
 - d. Du schweigst lange und schreibst alles in Ruhe auf.
2. Was bedeutet "Flinch" in der Verhandlung?
 - a. Du zuckst kurz zusammen, egal welche Zahl du hörst.
 - b. Du nennst direkt deinen Endpreis und gibst keinen Spielraum.
 - c. Du erklärst ruhig alle Kosten und schickst später einen Vertrag.
 - d. Du tust so, als wäre dir alles egal, und zeigst keine Gefühle.

1-b 2-a