

## B1.43.1 Die Verkaufsverhandlungen

*Les négociations de vente*



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.*



*Dans une négociation de prix, le partenaire de négociation fait parfois la première offre et se situe nettement au-dessus de ton objectif. Il est alors important de rester calme et d'agir rapidement. On montre d'abord une réaction claire (flinch), même si le chiffre n'est pas mauvais. Ensuite, on annonce une contre-offre et on pose ainsi l'ancre préparée. Je suis d'avis que un poker face neutre n'est pas une bonne stratégie à ce moment-là.*

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 schweigst lange und schreibst alles in Ruhe auf.
  - d. Du fragst nach einem Rabatt und wartest auf eine Antwort.
2. Was bedeutet "Flinch" in der Verhandlung?
  - a. Du zuckst kurz zusammen, egal welche Zahl du hörst.
  - b. Du tust so, als wäre dir alles egal, und zeigst keine Gefühle.
  - c. Du nennst direkt deinen Endpreis und gibst keinen Spielraum.
  - d. Du erklärst ruhig alle Kosten und schickst später einen Vertrag.

**1-b 2-a**