

B1.43.1 Die Verkaufsverhandlungen

Die Verkaufsverhandlungen



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.*



*In a price negotiation, the **negotiating partner** sometimes makes the first **offer** and is clearly above your target. Then it is important to stay calm and act quickly. First you show a clear **reaction** (flinch), even if the **number** isn't bad. After that, you name a **counteroffer** and thereby set the prepared anchor. In my opinion, a neutral poker face is not a good strategy at this moment.*

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 tust so, als wäre dir alles egal, und zeigst keine Gefühle.
 - b. Du zuckst kurz zusammen, egal welche Zahl du hörst.
 - c. Du nennst direkt deinen Endpreis und gibst keinen Spielraum.
 - d. Du erklärst ruhig alle Kosten und schickst später einen Vertrag.

1-b 2-b