

B1.43.1 Die Verkaufsverhandlungen

Le trattative di vendita



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 una trattativa sul prezzo, a volte il **partner di negoziazione** fa la prima **offerta** ed è nettamente sopra il tuo obiettivo. Allora è importante restare calmi e agire rapidamente. Prima si mostra una chiara **reazione** (flinch), anche se il **numero** non è male. Poi si dice una **controfferta** e in questo modo si imposta l'ancora preparata. Io sono dell'idea che un poker face neutro in questo momento non sia una buona strategia.*

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

1-a 2-b