

B1.43.1 Die Verkaufsverhandlungen

De verkoponderhandelingen



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 een prijsonderhandeling doet de **onderhandelingspartner** soms het eerste **aanbod** en zit duidelijk boven je doel. Dan is het belangrijk om rustig te blijven en snel te handelen. Je toont eerst een duidelijke **reactie** (flinch), ook als het **getal** niet slecht is. Daarna noem je een **tegenaanbod** en zet je daarmee het voorbereide anker. Ik ben van mening dat een neutraal pokerface op dit moment geen goede strategie is.*

1. Welche zwei Schritte sollst du sofort machen, wenn das erste Angebot dich überrascht?
 - a. Du schweigst lange und schreibst alles in Ruhe auf.
 - b. Du zeigst einen Flinch und setzt einen Gegenanker.
 - 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 erklärst ruhig alle Kosten und schickst später einen Vertrag.
 - b. Du nennst direkt deinen Endpreis und gibst keinen Spielraum.
 - c. Du zuckst kurz zusammen, egal welche Zahl du hörst.
 - d. Du tust so, als wäre dir alles egal, und zeigst keine Gefühle.

1-b 2-c