

## B1.43.1 Die Verkaufsverhandlungen

### Negocjacje sprzedażowe



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.*

*W negocjacjach cenowych partner negocjacyjny czasem składa pierwszą ofertę i jest ona wyraźnie powyżej twojego celu. Wtedy ważne jest, aby zachować spokój i działać szybko. Najpierw pokazuje się wyraźną reakcję (flinch), nawet jeśli liczba nie jest zła. Potem podaje się konترفertę i w ten sposób ustawia przygotowaną kotwicę. Uważam, że neutralna pokerowa twarz w tym momencie nie jest dobrą strategią.*

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 akzeptierst die Zahl sofort und beendest das Gespräch.
  - c. Du zeigst einen Flinch und setzt einen Gegenanker.
  - 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 tust so, als wäre dir alles egal, und zeigst keine Gefühle.
  - c. Du zuckst kurz zusammen, egal welche Zahl du hörst.
  - d. Du erklärst ruhig alle Kosten und schickst später einen Vertrag.

1-c 2-c