
Vorwort

Warum ich dieses Buch für Sie geschrieben habe...

Dieses Buch habe ich speziell für alle im Verkauf tätigen Personen geschrieben, damit Sie im Umgang mit Ihren Kunden jederzeit auf ein praxisrelevantes und erprobtes Nachschlagewerk zurückgreifen können. Es erklärt, wie Rabattforderungen entstehen, und wie Sie unangemessene Rabattforderungen seitens des Kunden erfolgreich abwehren können. Mit der richtigen Gesprächsstrategie kommen Sie nicht nur zum erfolgreichen Abschluss sondern vielmehr zum zufriedenen Kunden. Somit sollte dieses Buch Ihr unentbehrlicher Freund und alltäglicher Begleiter im Verkauf werden.

Welche typischen Rabattstrategien gibt es? Welche Auswirkungen hat die Jagd nach dem Schnäppchen tatsächlich auf meine Geschäftsstrategie als Unternehmer? Wie können Sie als Verkäufer angemessen und kundenfreundlich auf Rabattjäger reagieren? Welche Strategien gibt es für Sie, die oftmals dreisten Rabattjäger angemessen in ihre Schranken zu weisen? Und schadet die erfolgreiche Jagd des Kunden nach einem Schnäppchen nicht letztendlich auch der Reputation Ihres Unternehmens? Mit diesen und vielen weiteren Fragen beschäftigt sich das Ihnen vorliegende Werk.

Das Internet und die Rasanzen der technologischen Entwicklungen tragen im Geschäftsleben immer mehr zur Preistransparenz bei. Dies führt zwangsläufig dazu, dass nahezu jeder Kunde heutzutage nach Rabatten fragt. Schnäppchenjäger und Hobbyfeilscher prägen das Alltagsbild in vielen Geschäften. „Ist Geiz wirklich geil?“ Diese Entwicklung bereitet vielen Unternehmern hinsichtlich der Gewinnerwartungen ihrer Geschäfte zunehmend große Sorgen. Auch meine Mitarbeiter ärgerten sich häufig über die dreisten Schnäppchenjäger, so dass alsbald der Wunsch nach einem Rüstzeug aufkam, mit dem wir uns gegen derartige Kundenanfragen nach Rabatt wappnen konnten. So entstand dieses Buch, das Sie auch als „Praxishandbuch des Verkäufers für Verhandlungsstrategien“ bezeichnen können.

Das Werk soll Ihnen darüber hinaus die Zusammenhänge erklären, wie sie sich in der täglichen Praxis im aktuellen Marktgeschehen widerspiegeln. Ich möchte Ihnen im Folgenden nicht nur aufzeigen, welche effizienten Möglichkeiten der Abwehr es für Sie als Verkäufer gegenüber den Rabattstrategien der Kunden gibt, sondern Ihnen mithilfe dieses Buches gänzlich neue Verhandlungsperspektiven für Ihre tägliche Praxis eröffnen. Der Praxisteil des Buches ist mein persönliches Herzstück. Mit den hier dargestellten Strate-

gien und Musterbeispielen werden Ihre zukünftigen Preisverhandlungen mit Kunden zum Instrumentarium qualifizierter Verkaufsberatung.

Die Zeiten bloßer, wenn auch oftmals hervorragend angewandter Verkaufsrhetorik, sind meines Erachtens vorbei. Denn nur die Kompetenz des Verkäufers, sprich dessen unentbehrliches Wissen um Produkt, Verhandlungsposition, Verhandlungsmasse und Kenntnis der Marktpreise schafft klare Verhältnisse für die Preisverhandlung und bleiben-de Werte für den Kunden.

Gewinnen Sie also Spaß an den Verhandlungsstrategien, die in diesem Buch vorgestellt werden. Entwickeln Sie selbst Ihre eigenen Erfolgsstrategien. Mit anderen Worten: Konzentrieren Sie sich aufs Tore schießen!

Die Wahl der richtigen Worte, aber auch der richtigen Verhandlungsstrategie, wird hierbei immer entscheidender. Bildlich formuliert, beginnt gelebte Kompetenz in Ihrem Unternehmen mit dem Einsatz der richtigen Mischung verschiedenster Instrumente für eine clevere und vor allem erfolgreiche Verhandlungstechnik. Diese Instrumente stelle ich Ihnen in diesem Buch vor. Doch bleiben Sie stets fair gegenüber dem Kunden. Persönlich betrachte ich für mich den Grundsatz von Fairness und gegenseitiger Wertschätzung als das Wichtigste in jeder Verhandlung und als wichtigstes Mittel für die Kundenbindung.

Viel Spaß beim Studium!

Eine angenehme Lektüre und erfolgreiches Verhandeln wünscht Ihnen herzlichst

Ihr

Michael Mauer

Bochum, im August 2014

Dem Autor ist bekannt, dass der sprachlichen Gleichbehandlung von Frau und Mann (Verkäuferin und Verkäufer, Fachberaterin und Fachberater) eine besondere Bedeutung zukommt.¹ Jedoch werden in der hier vorliegenden Arbeit die Begriffe aus Vereinfachungsgründen nicht unterschieden und synonym verwendet.

¹ Vgl. Bundesministeriums für Bildung, Wissenschaft und Kultur (Hrsg.): Sprachliche Gleichbehandlung von Frauen und Männern im Bereich des Bundesministeriums für Bildung, Wissenschaft und Kultur, Begriff: Sprachliche Gleichbehandlung. http://www.bmukk.gv.at/ministerium/rs/2002_22.xml Zugegriffen: 02. August 2009.

Preisverhandlungen erfolgreich führen und gewinnen
Rabattforderungen professionell abwehren - und
Kunden trotzdem zufriedenstellen

Mauer, M.

2015, VIII, 145 S. 33 Abb., Softcover

ISBN: 978-3-658-07601-6