



Fünf häufige Verhandlungstricks und wie Sie richtig darauf reagieren

Im Verkauf begegnen Sie immer wieder alten Hasen im Einkauf, die mit allen Wassern gewaschen sind und mit Verhandlungstricks arbeiten, die den Verkäufer gezielt verunsichern sollen, um bessere Preise oder Konditionen herauszuschlagen. Ihr bester Schutz für sich selbst und Ihre Mitarbeiter: Machen Sie sich mit diesen Verhandlungstricks vertraut. Hier sind einige der häufigsten:

Der Verhandlungstrick und wie Sie darauf richtig reagieren
<p>Zeitdruck: Der Verhandlungspartner baut Zeitdruck auf und will unbedingt jetzt und hier eine Entscheidung – natürlich zu seinen Konditionen. Das Kalkül: Unter Druck ist der Verkäufer zu größeren Eingeständnissen bereit.</p>	<p>Unterbrechen Sie notfalls, und bitten Sie um Bedenkzeit bis zum nächsten Treffen, damit Sie nicht überstürzt ein Zugeständnis machen, das Sie später bereuen werden.</p>
<p>Ungemütliche Atmosphäre: Der Verhandlungspartner empfängt Sie in vollkommen kalten und unpersönlichen Besprechungsräumen. Damit ja kein Hinweis als Anknüpfungspunkt für Smalltalk auftauchen kann.</p>	<p>Versuchen Sie, das nächste Treffen in eine andere Umgebung zu verlegen: „Ganz in der Nähe ist ein hervorragendes Café – ich würde Sie gern einladen ...“</p>
<p>Salamitaktik: Hier holt sich der smarte Einkäufer Scheibchen für Scheibchen im Laufe des Gesprächs immer mehr Zugeständnisse von Ihnen: da ein kleiner Preisnachlass, dort ein zusätzlicher Service, da noch eine kostenlose Lieferung ... , einzeln genommen, alles vertretbar, aber in der Summe für Sie nicht akzeptabel.</p>	<p>Sagen Sie während des Gesprächs zu keinem dieser kleinen Zugeständnisse Ja! Fragen Sie entweder: „Was gibt es sonst noch für Wünsche?“ oder sammeln Sie die Forderungen des Einkäufers: „Dann sprechen wir am Schluss über ein Gesamtpaket.“</p>
<p>Die Problemfalle: Der Einkäufer steigt sofort mit der Erwähnung eines Problems ins Gespräch ein – nach diesem Muster: „Ich habe mal gehört, dass mit einer Ihrer Lieferungen für die Abteilung XY etwas ziemlich schiefgelaufen ist ...“ Ziel: Der Verkäufer fühlt sich schuldig, geht in die Verteidigungshaltung oder will den vermeintlichen Fehler sofort wiedergutmachen – zum Beispiel durch gute Konditionen.</p>	<p>Gehen Sie auf das Machtspiel nicht ein. Halten Sie sich gefühlsmäßig heraus und isolieren Sie das Problem. Fragen Sie genau nach, was, wann, wie schiefgelaufen ist. Oftmals stellt sich dann ganz schnell heraus, dass der Fehler gar nicht bei Ihnen lag, sondern beim Gesprächspartner selbst.</p>
<p>Die Smalltalk-Falle: Der Verhandlungspartner ist sofort offen für angenehmen Smalltalk, er verplaudert fröhlich eine Stunde mit Ihnen über Gott und die Welt. Kurzum: Sie verstehen sich prima! Dann plötzlich kommt es: „Jetzt haben wir noch fünf Minuten – wenn Sie auf den und den Preis eingehen, sind Sie im Geschäft!“ Nach dem schönen Gespräch und unter plötzlichem Zeitdruck läuft der Verkäufer schnell in die Falle und macht in dieser Situation Zugeständnisse, die er sonst nie gemacht hätte.</p>	<p>Antworten Sie besser souverän: „Das ist mir so wichtig, dass ich mir dafür gern mehr Zeit nehmen würde!“ Dann stellt sich immer wieder heraus, dass doch noch mehr Zeit für eine ordentliche Verhandlung ist. Und wenn nicht: Dann vereinbaren Sie eben einen neuen Termin.</p>