

Checkliste: Preisgespräche professionell vorbereiten

Damit Sie fit in ein Preisgespräch starten können, ist eine gute Vorbereitung das A und O. Die nachfolgenden Tipps sollen Ihnen dabei helfen.

- Für ein Preisgespräch sollten Sie verschiedene Unterlagen vorbereiten und mitnehmen, die aber dem Kunden teilweise gar nicht oder nur in bestimmten Fällen gezeigt werden. Dazu gehört u.a. eine Liste mit den Argumenten.
- Erstellen Sie eine Plus-Minus-Argumentation zu den Mitbewerben und bringen Sie das Thema bei Bedarf an. Tatsachen – wie etwa gute Leistungen eines Branchenriesen – sollten nicht wegdiskutiert werden. Antworten Sie selbstbewusst: "Ja, da haben Sie recht, deswegen ist er ja auch so wichtig."
- Haben Sie immer Informationsmaterial über die eigene Spedition oder das Transportunternehmen dabei und zeigen Sie es bei Bedarf.
- Erstellen Sie Beispielrechnungen und bereiten Sie einen Vertragsentwurf vor. Ob die Unterlagen dann auch präsentiert werden, hängt von der Situation ab.
- Nehmen Sie beglaubigte Kopien mit, die die Handlungsbevollmächtigung beweisen.