

## Wie reagieren Sie professionell auf Preisdiskussionen?

- „Herr xy, wonach genau beurteilen Sie den Preis?“
- „Herr xy, ist der Preis das einzige Kriterium, das für Sie bei der Wahl Ihres <Produkt oder Dienstleistung> für Sie entscheidend ist? Oder was ist noch wichtig für Sie?“
- „Was genau haben Sie denn miteinander verglichen, Herr xy?“
- „Herr xy, wir wissen natürlich, dass es preiswertere Alternativen gibt. Allerdings geben wir ehrlich zu, dass es uns nicht in erster Linie darum geht, Preisführer zu sein. Wir legen auch Wert auf..“
- „Unser Mehr an Qualität hat seinen Preis“ / „Qualität gibt es nicht zum Nulltarif..“ / „Wir sind sicher, dass unser Mehr an <Qualität / Service> unseren Preis rechtfertigt“.
- „Ich kann gut verstehen, Herr xy, dass der Preis sehr wichtig für Sie ist. Wir haben uns allerdings dazu entschieden, bei unserer Angebotsgestaltung auch <besondere Qualität / Serviceleistungen / zusätzliche Leistungen / langfristige Preissicherheit> zu berücksichtigen.“

Wenn Ihnen ein Kunde ganz deutlich sagt, dass er ausschließlich über den Preis entscheidet, verzichten Sie bitte darauf, ihn mit zusätzlichen Nutzenargumentationen überzeugen zu wollen:

*„Es ist Ihr gutes Recht, Herr xy, Preise miteinander zu vergleichen und sich dann für das Angebot zu entscheiden, das am besten zu Ihnen passt. Natürlich freuen wir uns, wenn Sie sich zu einem späteren Zeitpunkt wieder für uns entscheiden. Unsere Tür steht Ihnen immer offen.“*