



„Kann man am Preis noch etwas machen?“ - Was antworten Sie darauf?

Kennen Sie diese Frage von Kunden?



Verkaufen ist keine Kunst – aber dabei verdienen!

Mit der falschen Antwort auf diese Frage verschenken viele Verkäufer/innen Gewinn-Marge, indem sie z.B. sofort einen Rabatt anbieten.

Angst vor dem Preis?

Wenn Sie einen exzellenten Nutzen bieten, dann hat dieser seinen berechtigten Preis.

MEIN PERSÖNLICHER TIPP FÜR EINE ANTWORT:

Selbstverständlich. Auf welchen Leistungsumfang vom Angebot wollen Sie verzichten?

Versuchen Sie es und viel Erfolg dabei!