

Leseprobe

CHRISTIAN RAHN

NIE MEHR UNTER WERT VERKAUFEN

WIE SIE DIE RICHTIGE PREISSTRATEGIE FÜR IHR
GESCHÄFT ENTWICKLEN UND UMSETZEN.

3. AUFLAGE

Inhaltsverzeichnis

	Einleitung
Grundlagen einer guten Preisstrategie	
	Eine klare Positionierung
Die Kunden-Mehrwert-Kommunikation	
Eine strukturierte Verhandlungsführung	
	Das richtige Mindset
	Fazit
Arbeitsbuch zur Umsetzung	

[Leseprobe](#)

Grundlagen einer guten Preisstrategie

Einer der grundlegendsten Erkenntnisse bei meinen jahrzehntelangen Tätigkeiten und Projekten im Vertrieb und Marketing ist, dass es mit einer passenden Strategie immer besser läuft oder eben gelaufen wäre. Leider folgen immer noch zu viele Unternehmen keinem klaren Konzept, wenn es um die Preisfindung geht.

In den meisten Fällen werden, vielleicht sogar nach starrem, rein mathematischem Schema, die Preise einfach festgelegt bzw. kalkuliert. Produkt für Produkt aufs Neue. Aber eben einfach relativ konzeptlos. Dabei ist es gar nicht so schwer, ein solches Konzept zu erstellen, zu kommunizieren, regelmäßig zu kontrollieren, auszuwerten und bei Bedarf zu optimieren.

Die Preisstrategie leitet sich aus Ihren definierten und angestrebten Unternehmenszielen ab. Aus ihr leiten sich alle operativen Maßnahmen für den täglichen Vertrieb Ihrer Produkte und Dienstleistungen ab. Die Übersicht fasst die wichtigsten Sichtweisen zusammen, die Sie bei Ihrer Preisstrategie im Auge behalten sollten.

[Leseprobe](#)

Die drei wichtigsten Grundlagen für ein nachhaltig erfolgreiches **Preiskonzept** sind:

- **eine klare Positionierung.**
- **eine klare Kunden-Mehrwert-Kommunikation.**
- **eine strukturierte Verhandlungsführung.**

Eine gute oder besser noch eine glasklare Positionierung und eine gradlinige Kommunikationsstrategie sind mehr als nur hilfreich für erfolgreiche Verhandlungen. Sie sind nahezu Garanten für das Durchsetzen von Preisen.

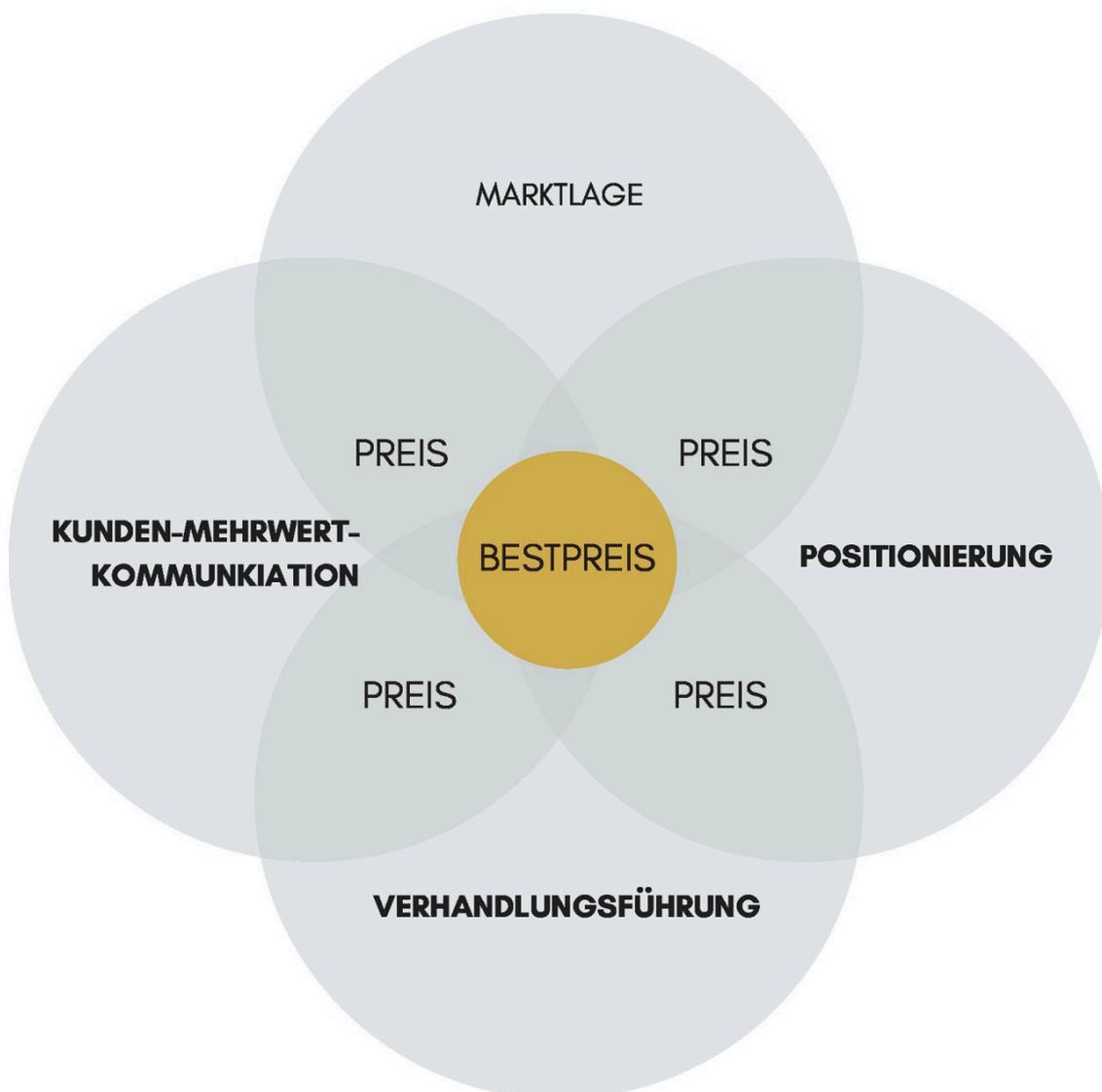
Die Positionierung als Experte und die Präsentation der Lösung für das Problem des Kunden sind die wichtigsten Faktoren im Verkaufsgespräch. Darüber hinaus gibt es ein paar handwerkliche und psychologische Grundlagen und Fertigkeiten, die bei der Preisverhandlung hilfreich sind.

Gute Marktkenntnisse, die Bündelung von Kompetenzen und eine Differenzierung zum Wettbewerber sind beste Erfolgsfaktoren für die Argumentation in Preisgesprächen. Gutes Verhandeln kann man lernen, insbesondere was die Behandlung von Einwänden seitens des Kunden, z.B. bei Preisen, betrifft.

[Leseprobe](#)

Die halbe Miete bei den Verhandlungen ist eine intensive Vorbereitung und Strukturierung des Gespräches.

Das Wichtigste aber, verkaufen Sie sich nicht unter Ihrem Wert!



Leseprobe

Arbeitsbuch zur Umsetzung

Im Anhang finden Sie ein Workbook

Nutzen Sie die Arbeitsblätter, um von der Theorie in die praktische Umsetzung zu kommen. Das Workbook enthält entsprechende Arbeitsanleitungen und Vorlagen, die Sie für sich nutzen können, um:

- Ihre Positionierung zu optimieren,
- eine Persona Ihrer Wunschkunden zu erstellen,
- den klaren Kundennutzen zu formulieren,
- konkrete Ziele zu definieren und einen wirkungsvollen Umsetzungsplan zu erstellen.

Die Umsetzung kann beginnen. Aber wie sagte schon G. Kawasaki: "Ideas are easy. Implementation is hard."

Wenn Sie also noch einen weiteren Anstoß brauchen, um Ihre Vertriebsstrategie auch auf die Straße zu kriegen, ist das kein Problem. Nehmen Sie einfach Kontakt mit mir auf und lassen Sie uns ins Gespräch kommen.

Christian Rahn | chris.rahn@cmo2go.de | cmo2go.de

[Leseprobe](#)



Preisstrategie 4.0

DAS WORKBOOK
ZUM BUCH
"NIE MEHR UNTER WERT
VERKAUFEN"

[Leseprobe](#)

INHALT

01

NIE MEHR UNTER WERT
VERKAUFEN

02

GRUNDLAGEN EINER
GUTEN
PREISSTRATEGIE

03

BRINGE DICH IN DIE
RICHTIGE POSITION

04

KUNDEN MEHRWERTE
KOMMUNIZIEREN

05

DIE UMSETZUNG
BRINGT DEN ERFOLG

[Leseprobe](#)
