

Abenteuer Verhandeln

Episode 7

4 Kardinalfehler bei Konzessionen:

1. Gleich große Zugeständnisse
(gesamt 1000 Nachlass: möglich – 4 x 250)
2. Am Ende ein zu großes Zugeständnis
(600 und 400 bringt den anderen nicht dazu, aufzuhören)
3. Alles nachlassen, gleich am Anfang
(– von wegen: Ich will nicht handeln. Maximales Zugeständnis zu Beginn ist Verhandeln!)
4. Mit dem kleinsten Zugeständnis anfangen 100 / 200 dann 300,
bleiben noch 400 übrig.
(Wenn die Zugeständnisse größer werden, erwartet der Kunde das weiter.)

Am günstigsten: Am Anfang ein ansehnliches Zugeständnis z. B. 500, dann immer kleinere Schritte, wie z. B. 200, 100 und schließlich noch mal 50.



mindspots

© Petra Schächtele-Philipp

Olgastr. 24 | 70182 Stuttgart

☎ 0711 - 22 666 916

E-Mail: ps@mindspots.de

www.mindspots.de

www.schlagfertigkeit.tv

www.twitter.com/mindspots