

Inhalt

Vorwort	6
1. Preise – alles Emotion?	9
Verkäufer und ihre Probleme mit dem Preis.....	10
Weshalb Kunden feilschen	15
Preise als Gewinntreiber.....	22
2. Gesprächsvorbereitung.....	29
Preisempfinden entsteht frühzeitig.....	30
Gespräche vorbereiten.....	34
3. Preisgespräche	45
Fragen, ohne auszufragen	46
Preise präsentieren	50
Einwände entkräften und Verbindlichkeit aufbauen ..	56
4. Nach dem Gespräch	67
Wenn der Kunde (noch) nicht kauft	68
Schriftliche Angebote mit Wirkung.....	71
Inkasso offener Rechnungen.....	75

Sieben Erfolgsregeln für die Preisverhandlung	82
Fast Reader	86
Der Autor	91
Weiterführende Literatur	92
Register	93