

Konzessions-Matrix

Preisverhandlungen sollten nie isoliert nur den Preis zum Inhalt haben (dann *muss* einer verlieren). Stattdessen sollte immer eine möglichst breite Verhandlungsmasse auf dem Tisch liegen. Dabei hilft es, sich im Vorfeld den Wert, den die einzelnen Verhandlungsgegenstände für einen selbst haben, zu überlegen und auch die vermutete Gewichtung des Kunden zu betrachten. Die unterschiedliche Bereitschaft zu Konzessionen kann dann leichter als Verhandlungspotential ausgespielt werden. So sind Sie für Preisverhandlungen gut gerüstet.

Konzessionsplanung

hoch										
10										
9										
8										
7										
6										
Wert für Kunde										
5										
4										
3										
2										
1										
gering										
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
	gering									hoch