

I Verkäuferentwicklung I

## Verkäufertipps „Alles geht nur um den Preis - Zu teuer!“

Wie kann ich bei der Preisverteidigung eine Fokusänderung realisieren, um neue Handlungsenergie freizusetzen?

# 1. Vom Preis zum Wert umdenken!

Statt sich auf den Preis zu fixieren, stelle die Wert- und Nutzenargumentation in den Mittelpunkt:

- ✓ **Langfristige Einsparungen:** „Die Anfangsinvestition ist höher, aber in wenigen Jahren haben Sie Ihre Kosten wieder raus.“
- ✓ **Komfort & Sicherheit:** „Stellen Sie sich vor, nie wieder steigende Gaspreise – völlige Unabhängigkeit!“
- ✓ **Nachhaltigkeit & Zukunftssicherheit:** „Sie investieren in eine Lösung, die auch in 20 Jahren noch Garantie hat und top ist.“

## Fokusänderung:

Fokusänderung: Nicht „Was kostet es mich heute?“, sondern „Was bringt es mir in den nächsten Jahren?“

I Verkäuferentwicklung I

**Verkäufertipps „Alles geht nur um den Preis - Zu teuer!“**

Wie kann ich bei der Preisverteidigung eine Fokusänderung realisieren, um neue Handlungsenergie freizusetzen?

## 2. Vom Problem zur Lösung denken!

**Oft raubt der Fokus auf Hindernisse Energie. Stattdessen kannst du umdenken:**

Stelle offene Fragen, um die wahre Motivation zu verstehen:

👉 „Was ist Ihnen bei der Entscheidung am wichtigsten?“

👉 „Was wäre die perfekte Lösung für Sie?“

### **Fokusänderung:**

Nicht „Das Problem ist der Preis“,  
sondern „Die Lösung ist der Mehrwert.“

✗ „Der Kunde will nur billig kaufen.“

✓ „Welche Bedürfnisse stecken dahinter, und wie kann ich sie erfüllen?“

I Verkäuferentwicklung I

**Verkäufertipps „Alles geht nur um den Preis - Zu teuer!“**

Wie kann ich bei der Preisverteidigung eine Fokusänderung realisieren, um neue Handlungsenergie freizusetzen?

## 3. Von „Ich muss“ zu „Ich kann“ wechseln!

Wenn du das Gefühl hast, dass du immer nur auf den Preis reagieren musst, frag dich:

- Welche Handlungsmöglichkeiten habe ich?
- Wie kann ich den Kunden positiv beeinflussen?

Denke in Optionen statt Einschränkungen:

- ✓ Bessere bzw. wirkungsvollere Nutzenargumente liefern
- ✓ Andere Kundenbedürfnisse wecken
- ✓ Mehrwert statt Preis in den Vordergrund stellen

### Fokusänderung:

Nicht „Ich bin ausgeliefert“,  
sondern „Ich habe die Kontrolle über das Gespräch.“

I Verkäuferentwicklung I

## Verkäufertipps „Alles geht nur um den Preis - Zu teuer!“

Wie kann ich bei der Preisverteidigung eine Fokusänderung realisieren, um neue Handlungsenergie freizusetzen?

## 4. Emotionen aktivieren!

**Menschen kaufen selten nur rational, sondern vor allem emotional.**  
**«Alles, was keine Emotionen auslöst, ist für das Gehirn sinn-, wert- und bedeutungslos.»** *Quelle: Hans Georg Häusel*  
**Erzeuge Bilder:**

- Stellen Sie sich vor, wie Sie in einem angenehm warmen Zuhause sitzen und dabei noch Geld sparen.
- Was wäre, wenn Sie nie wieder Sorgen vor steigenden Heizkosten hätten?

### Fokusänderung:

Nicht „Preis = Kosten“,  
sondern „Preis = Investition in Lebensqualität.“

I Verkäuferentwicklung I

**Verkäufertipps „Alles geht nur um den Preis - Zu teuer!“**

Wie kann ich bei der Preisverteidigung eine Fokusänderung realisieren, um neue Handlungsenergie freizusetzen?

## 5. Perspektivenwechsel: Den Kunden zum Verkäufer machen!

**Lass den Kunden selbst erkennen, warum die Lösung wertvoll ist:**

- Was wäre Ihnen langfristig lieber: Eine günstige Übergangslösung oder eine, die Jahrzehnte funktioniert?
- Was ist Ihnen wichtiger: Der niedrigste Preis oder die beste Lösung für Ihr Zuhause?

### **Fokusänderung:**

Nicht „Ich muss überzeugen“,  
sondern „Der Kunde erkennt selbst den Wert.“

**Handlungsenergie entsteht, wenn du den Fokus von Preis auf Wert, von Problemen auf Lösungen und von Zwang auf Möglichkeiten lenkst.**