



**Dr. Kunkel GmbH**  
Verhandeln nach Drehbuch

## Wie Verkäufer sich verraten – Signalworte für Preisspielräume

Für Einkäufer sind Verhandlungstechniken wichtig, ob Sie nun informieren, verhandeln oder überzeugen wollen.

In einer Preisverhandlung ist die richtige Rhetorik von besonderer Bedeutung. Erfahren Sie von Frau Dr. Kunkel, mit welchen Worten Verkäufer z. B. unbewusst ihre Bereitschaft signalisieren, einen ordentlichen Rabatt zu geben. Doch das gleiche gilt auch für Sie. Welche Worte müssen Sie unbedingt vermeiden, damit der erfahrene Verkäufer nicht sofort weiß, dass Sie zu seinem Produkt oder seiner Firma keine Alternative haben.

Neben den Worten gibt es auch die Körpersprache. Richtig eingesetzte Körpersprache ist ein gutes Mittel, um eine harte Verhandlung geschickt aufzulockern und eine Blockadehaltung des Verkäufers gar nicht erst aufkommen zu lassen.

Sie erhalten bei diesem Vortrag Tipps und Anregungen, wie Sie verschiedene taktische Schachzüge zu einem sinnvollen strategischen Ganzen zusammenfügen. In der anschließenden Diskussion wird es um die praktische Umsetzung der vorgestellten Konzepte gehen.