



So gehen Sie mit Einkäufern richtig um:

- ▶ Wenn Verkäufer nur darauf lauern, so genannte Einkäufertricks zu kontern, verpassen sie das Wesentliche. Denn der Mensch kauft beim Menschen.
- ▶ Wenn der Einkäufer Respekt vor der Persönlichkeit des Verkäufers hat und die Chemie stimmt, wird er lieber mit ihm zusammenarbeiten.
- ▶ Respekt verschafft sich der Verkäufer, wenn er glaubwürdig wirkt, authentisch ist, die Interessen des Einkäufers auch wirklich versteht und sich in seiner Argumentation darauf konzentriert.
- ▶ Durch den täglichen Umgang mit Verkäufern kann selbst der einfältigste Einkäufer sehr gut beurteilen, wem er trauen kann, bei wem es sich lohnt Preisnachlässe brutal einzufordern und wer ihm wirklich weiterhelfen kann.
- ▶ Der Einkäufer will eine dauerhafte, verlässliche und partnerschaftliche Beziehung zum Lieferanten und zum Verkäufer.
- ▶ Noch wichtiger als der Preis: Eine einfache und zeitsparende Abwicklung im administrativen und logistischen Bereich. Das spart Geld im Tagesgeschäft!
- ▶ Schnelle und unkomplizierte Hilfe bei unerwarteten Problemen. Das spart Zeit und erhöht die Sicherheit!

Kluge Fragen bringen den Verkäufer weiter, als kluge Reden!

Das passiert in der Preisverhandlung:

- ▶ Wenn der Einkäufer ahnt, dass Sie den Auftrag dringend brauchen, haben Sie bereits verloren (Wer Angst vor dem Hund hat, wird gebissen!).
- ▶ Jedes Produkt ist zu teuer, wenn der Kunde keinen konkreten Nutzen erkennt.
- ▶ Einen Nutzen erkennt er nur, wenn ein spezifischer Bedarf vom Verkäufer erkannt und befriedigt wird.
- ▶ Allgemeine Produktvorteile sind für den Kunden kein konkreter Nutzen.
- ▶ Ein starker Verkäufer sagt auch mal NEIN.
- ▶ Geben Sie niemals Zugeständnisse, ohne Gegenleistungen zu fordern.

Der Erfolg im Verkaufsgespräch hängt nicht davon ab, ob der Verkäufer viele Informationen gibt, sondern ob er viele Informationen erhält!