



© privat

Wachstum

Preise schlagkräftig verhandeln

Claus Angerhofer, Clang Training & Consulting GmbH

Claus Angerhofer hilft mit "Clang Training und Consulting" Unternehmen dabei, ihre Gewinnmargen zu verbessern. Zum Thema Preisverhandlungen bin ich vor 25 Jahren über den technischen Einkauf von Produkten gekommen. Damals galt verhandeln als Naturtalent - man hat es oder lernt es nie. In Kursen wurde Konfliktmanagement und aktives Zuhören unterrichtet, nicht aber, wie man einen Preis verhandelt. Dabei ist das ein Handwerk, das man üben und lernen kann. Im Laufe der Jahre habe ich Know-How aus Büchern und Kursen, von Kollegen, Lieferanten und Kunden zusammengetragen und bei Verhandlungen getestet. So entstand meine Liste der „überprüften und für gut befundenen Techniken“. Mit der Zeit wollten mehr und mehr Leute die Liste kopieren. Aber kopiert ist nicht kapiert. Also habe ich eine Trainerausbildung gemacht und gestaltete einen Kurs mit den bewährten Elementen.

"Ich schule in Deutschland und Österreich mittelständische Firmen und Konzerne darin, weder im Einkauf noch im Verkauf Margen verschenken. "

Der Sprung in die Selbständigkeit als Trainer war kalkuliertes Risiko. Es waren kaum Investitionen notwendig, die laufenden Kosten waren überschaubar. Wesentliche Kursthemen

wie Motivlandschaft, Talentematrix und Drehbuch für Verhandlungen hatte ich bereits im Vorfeld entwickelt. Nun galt es, an Kunden zu kommen. Dabei ist das persönliche Netzwerk wichtiger als "Dr. Google". Es folgte Aufbauarbeit mit Testimonials, die über ihre Erfolge nach einem Kurs sprachen und mir auch ehrliche Rückmeldung gaben, wo ich noch an Stellschrauben drehen musste. Meine Kunden freuten sich über Gewinne, da sie plötzlich mit viel geringeren Rabatten verkauften. Bei Lieferanten erkannten sie leichter, wo die Schmerzgrenze liegt. Mit den Erfolgen kamen Schritt für Schritt auch Empfehlungen. Heute bin ich stolz auf mein Ein-Personen-Unternehmen. Wenn ich Teilnehmer ein paar Wochen nach dem Kurs anrufe, kann ich sicher sein, von jedem eine Erfolgsstory zu hören. www.preise-verhandeln-angerhofer.at Foto: Karin Bittner

Online seit 30.12.2019 (Aktualisiert: 27.06.2022)