



text- und relations agentur

## PRESSE-INFORMATION

im Auftrag von



### **Die perfekte Preisverhandlung – neues Buch von Tim Taxis**

#### **Schluss mit unnötigen Rabatten – höhere Preise durchsetzen**

Köln, 15.11.2016 – Preisverhandlungen gehören für alle Unternehmer, Vertriebsmitarbeiter und eigentlich jeden zum beruflichen Alltag. Doch die meisten Menschen tun sich schwer damit: Sie erkennen die Bluffs des Verhandlungspartners nicht, sie machen zu viele Zugeständnisse, und sie spielen beim „Preis-nach-unten-Spiel“ der Gegenseite fast immer mit. Das lässt sich ändern, zeigt der bekannte Preisverhandlungs-Experte Tim Taxis in seinem neuen Buch „Die perfekte Preisverhandlung. So machen Sie Schluss mit unnötigen Rabatten und setzen höhere Preise durch“. In seinem Praxisratgeber gibt er das nötige Know-how an die Hand, damit Preisverhandlungen erfolgreich und zielführend verlaufen. Konkret: Tim Taxis stellt seine eigens entwickelte Methode vor, die er zuvor nur in seinen Vorträgen und Trainings weitergegeben hat. „Meine Kunden weltweit erreichen mit der Methode überragende Verhandlungsergebnisse, weil sie durch deren Anwendung zu 100 Prozent herausfinden, ob sie im Preis nachlassen müssen oder nicht“, sagt Tim Taxis, der bereits mit seinem Business-Bestseller „Heiß auf Kaltakquise“ durch seine absolut praxisorientierte effektive Wissensvermittlung Zehntausende von Lesern überzeugt hat.

#### **Methode von Tim Taxis führt zum Game Change in Preisverhandlungen**

„Würde meine Preisreduktion etwas an der Entscheidung des Kunden ändern?“ So lautet die Ausgangsfrage, die hinter Tim Taxis' Preisverhandlungs-Methode steht. Ausführlich beschreibt er in seinem Buch, welche Konsequenzen diese Frage für Preisverhandlungen hat, stellt die möglichen Verhandlungsszenarien vor und macht vor allem bewusst, dass Rabatte fast nie nötig sind. Hierzu präsentiert er die sogenannte Mauertest-Frage – eine spezielle Technik, mit der jeder Verhandler in Zukunft herausfindet, wo der maximal mögliche Preis liegt, wenn er etwas anbietet beziehungsweise wo die maximale Preisuntergrenze ist, falls er etwas einkauft. Mit der Mauertest-Frage lässt sich also herausfinden: Blufft der Verhandlungspartner? Und falls ja: Wie viel geht noch? Mit dieser Herangehensweise stellt Tim Taxis die klassische Verhandlungsführung komplett auf den Kopf: Er lautet



#### **Tim Taxis: Die perfekte Preisverhandlung**

BoD 2016

ISBN: 978-3-00-053606-9, 24,80 Euro.

Zu bestellen bei Amazon:

<http://amzn.to/2eXIIYA>

Rezensionsexemplare unter  
[redaktion@text-ur.de](mailto:redaktion@text-ur.de)

ein Game Change in der Verhandlungswelt ein, bei dem gilt: Der Preis ist für den Ausgang einer Verhandlung gar nicht immer entscheidend.

### **Wertvolle Infos über die Tricks professioneller Einkäufer**

Neben einer ausführlichen Darstellung seiner Methode lässt Tim Taxis wertvolle Informationen darüber einfließen, mit welchen Tricks und Strategien professionelle Einkäufer arbeiten. Zudem liefert er in seinem Buch viele Anwendungsfälle und Praxisbeispiele.

### **Erste Stimmen zum Buch:**

„Wer meint, zum Thema Preisverhandlung schon alles zu kennen, dem empfehle ich dieses Buch.“

*Christian Keintzel, Leitung Vertrieb, Bechtle direct GmbH*

„Alles, was Sie in diesem Buch finden, ist wirkungsvoll: Über praktisches Methoden-Know-how und ein tiefes Verständnis der Einkaufsseite hinaus bekommen Sie auch ein neues Bewusstsein für das Thema „Preis“. Mit Tim Taxis' Methoden weiß man sofort, wo man steht – und unnötige Preisnachlässe gehören der Vergangenheit an.“

*Kai Ristau, Geschäftsführer, KlimaINVEST Green Concepts*

### **Über Tim Taxis:**

Tim Taxis ist internationaler Preisverhandlungs-Experte, Bestseller-Autor sowie gefragter Gast in Wirtschafts- und Ratgebersendungen im Hörfunk und TV. Der diplomierte Betriebswirt war viele Jahre in verschiedenen Vertriebspositionen in der Industrie und in Dienstleistungs-Unternehmen tätig. 2007 gründete er sein Unternehmen Tim Taxis Trainings. Er zählt damit zu den renommiertesten Vertriebstrainern und -Speakern im deutschsprachigen Raum. Zu seinen Kunden gehören DAX-Konzerne, Mittelständler und internationale Marktführer. Tim Taxis ist „Trainer des Jahres 2012“.

### **Kontakt:**

Tim Taxis Trainings, Mauerkircherstraße 94, 81925 München

Tel: +49 (0)89 - 62 18 99 57, [tt@tim-taxis.de](mailto:tt@tim-taxis.de), [www.tim-taxis-trainings.de](http://www.tim-taxis-trainings.de)

### **Ansprechpartner für die Presse**

text-ur text- und relations agentur Dr. Gierke

Telefon: 0221 – 168 21 231, E-Mail: [redaktion@text-ur.de](mailto:redaktion@text-ur.de)

***Druckfähiges Bildmaterial zu dieser Meldung honorarfrei zum Download:***

[www.text-ur.de/newsroom/kunedetail/Tim-Taxis-Trainings](http://www.text-ur.de/newsroom/kundedetail/Tim-Taxis-Trainings)

### **Bildvorschau:**



Preisverhandlungs-Experte Tim Taxis



Buch „Die perfekte Preisverhandlung“