



text- und relations agentur

PRESSE-INFORMATION

im Auftrag von



Bluffs in Preisverhandlungen durchschauen

Tim Taxis: „In den härtesten Branchen Automotive, Food & Bau warten die größten Gewinne“

Köln, 13.04.2017 – Mitbewerber, die es gar nicht gibt, angebliche Super-Konditionen von Dritten, vorgebliche Budgetkürzungen oder Sparvorgaben durch die Unternehmensführung – in Preisverhandlungen wird auf Seiten des professionellen Einkaufs geblufft, was das Zeug hält. Am höchsten pokern und am schärfsten verhandeln die Firmen-Einkäufer in der Automobil-, Lebensmittel- und Baubranche, verraten Branchen-Insider im Internet. Die Verkäufer in diesen Branchen haben es somit besonders schwer. Denn in der Regel (er)kennen sie die Bluffs ihrer Verhandlungspartners nicht oder fühlen sich diesen hilflos ausgeliefert nach dem Motto: „Da kann man nix machen, da muss ich Rabatt geben.“ Folge: Sie machen zu viele Zugeständnisse, sie spielen beim „Preis-nach-unten-Spiel“ der Gegenseite fast immer mit – und sie gewähren damit völlig unnötige Rabatte. Einen Ausweg aus dieser Situation, die letztlich dazu führt, dass Verkäufer im Bereich Automotive, Lebensmittel und Bau regelmäßig bares Geld verschenken, zeigt der renommierte Preisverhandlungs-Experte Tim Taxis. Er weiß: „Gerade in den härtesten Branchen sind erstaunliche Ergebnisse und Gewinne möglich – auch, weil es sich sonst keiner traut!“ Mit seinem neuen Buch und gleichnamigen Hörbuch „Die perfekte Preisverhandlung“ gibt Tim Taxis einen Leitfaden an die Hand, der ihnen dabei hilft, in Zukunft höhere Preise durchzusetzen. Revolutionär dabei: die von Tim Taxis entwickelte Mauertest-Frage, mit der ein Verkäufer immer und zu 100 Prozent herausfindet: Blufft mein Verhandlungspartner oder nicht? Und wenn er blufft, wo liegt die absolute Grenze, die ich noch rausverhandeln kann?

Die Mauertest-Frage entlarvt jeden Bluff

Die so genannte Mauertest-Frage funktioniert garantiert immer, weil sie auf dem Wirkprinzip der Ideomotorik beruht: Reflexe, die der Mensch auch bei größter mentaler Stärke nicht bewusst steuern kann. „Wenn der Arzt mit einem Gummihämmerchen gegen die Patellarsehne unterhalb des Knies schlägt, zuckt das Bein. Ebenso löst die Mauertest-Frage einen Reflex aus, wenn der Verkäufer sagt ‘Ich kann nicht weiter im Preis runter gehen. Wollen Sie es jetzt wirklich daran scheitern lassen?’ Wenn es in seiner Antwort auch nur die kleinste Unsicherheit gibt, wird der Einkäufer einen kurzen Augenblick zögern. Dies gilt es zu erkennen“, sagt Tim Taxis.

Preisverhandlungs-Methode von Tim Taxis führt zu gänzlich neuer Verhandlungstaktik

Zentral bei Tim Taxis‘ Preisverhandlungs-Methode ist zudem eine neue Verhandlungsstruktur. „Der Verkäufer muss sich bei Rabattforderungen immer die entscheidende Frage stellen, ob eine Preisreduktion wirklich etwas

an der Entscheidung des Kunden ändern würde. Wer so vorgeht, erkennt schnell, dass der Preis meist gar nicht entscheidend ist. Denn es ergeben sich vier Szenarien – und in nur einem davon muss tatsächlich Rabatt gegeben werden“, sagt der Preisverhandlungs-Experte. In seinem Buch beziehungsweise Hörbuch stellt er die vier Szenarien ausführlich mit vielen Praxisbeispielen vor und legt damit die Weichen für eine grundlegend andere Verhandlungstaktik als die bisher bekannten.



Tim Taxis: Die perfekte Preisverhandlung
BoD 2016, ISBN: 978-3-00-053606-9, 24,80 Euro.
Zu bestellen bei Amazon: <http://amzn.to/2eXIIYA>



Audio-Book „Die perfekte Preisverhandlung“
ABOD Verlag, ISBN 978-3954715428
29,95 Euro
Zu bestellen bei Amazon unter <http://amzn.to/2iJuuXR>

Rezensionsexemplare des Buches „Die perfekte Preisverhandlung“ und des Audio-Books sowie Anfragen von Fachbeiträgen und Interviews zum Thema unter redaktion@text-ur.de.

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. Als bislang einziger Trainer wurde Tim Taxis bereits zwei Mal als „Trainer des Jahres“ ausgezeichnet (2012 und 2016).

Kontakt:

Tim Taxis Trainings, Mauerkircherstraße 94, 81925 München
Tel: +49 (0)89 - 62 18 99 57, tt@tim-taxis.de, 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

Druckfähiges Bildmaterial zu dieser Meldung honorarfrei zum Download:

www.text-ur.de/newsroom/kundedetail/Tim-Taxis-Trainings

Bildvorschau:



Preisverhandlungs-Experte Tim Taxis



Buch „Die perfekte Preisverhandlung“



Cover Hörbuch „Die perfekte Preisverhandlung“