

# Inhalt

Vorwort .....	6
<b>1. Preise – alles Emotion? .....</b>	<b>9</b>
Verkäufer und ihre Probleme mit dem Preis.....	10
Weshalb Kunden feilschen .....	15
Preise als Gewinntreiber.....	22
<b>2. Gesprächsvorbereitung.....</b>	<b>29</b>
Preisempfinden entsteht frühzeitig.....	30
Gespräche vorbereiten.....	34
<b>3. Preisgespräche .....</b>	<b>45</b>
Fragen, ohne auszufragen .....	46
Preise präsentieren .....	50
Einwände entkräften und Verbindlichkeit aufbauen ..	56
<b>4. Nach dem Gespräch .....</b>	<b>67</b>
Wenn der Kunde (noch) nicht kauft .....	68
Schriftliche Angebote mit Wirkung.....	71
Inkasso offener Rechnungen.....	75

<b>Sieben Erfolgsregeln für die Preisverhandlung .....</b>	<b>82</b>
<b>Fast Reader .....</b>	<b>86</b>
Der Autor .....	91
Weiterführende Literatur .....	92
Register .....	93