

Mit Köpfchen verhandeln!

Egal ob am Flohmarkt oder im Urlaub – teste und automatisiere dein Verhandlungsgeschick mit diesen einfachen Techniken.

Autor: Elmar G. Arneitz

Egal, ob wir jetzt in Bangkok um eine Buddha-Statue aus Messing feilschen, um ein Kupferhalsband in Kenia oder um Lederhandschuhe in Helsinki: Die Geheimnisse erfolgreichen Verhandels sind immer dieselben.

Schlechte Ausgangslage

Um eine möglichst gute Ausgangslage für eine erfolgreiche Verhandlung zu haben, sollte man sich nie zu stark für einen bestimmten Artikel interessiert zeigen. Hier sind einige Kommentare, die ich von Käufern gehört habe, die sich damit äußerst schlechte Verhandlungsgrundlagen geschaffen haben:

»Das würde wirklich ausgezeichnet in unser Wohnzimmer passen!«

»Das ist genau das, was sich Mam und Dad von unserem Urlaub als Souvenir wünschten!«

»Würde das nicht großartig zu meinem blauen Anzug passen?«

Hast du auch schon solche Aussagen an einem Verkaufsstand gemacht und dich nachher darüber gewundert, dass die Preisverhandlung mit dem Verkäufer äußerst zäh verlief?

Keine Spekulation, kein Rabatt! Frage andere Käufer, was diese für einen bestimmten Artikel bezahlt haben, und mache dann ein extrem tiefes Angebot. Ein Vertreter des indischen Tourismusvereins erklärte mir, dass das erste Angebot eines Händlers um mindestens 50 Prozent unterboten werden sollte. In Bombay ist es so, dass die Verkäufer sogar Rabatte zwischen 80 und 90 Prozent akzeptieren. Okay, manchmal wird ein extrem tiefes Angebot kaum angenommen. Dafür hast du dann



aber gute Grundlagen für die weiteren Verhandlungen geschaffen, da du die Gewinnerwartung des Verkäufers stark eingeschränkt hast.

Budgetvorwand schaffen

Der Händler wird dein tiefes Angebot als Anlass nehmen, dir zu erzählen, wie viel Zeit es ihn gekostet hätte, das betreffende Verkaufsobjekt zu bearbeiten. Statt nach dem Wert des Objektes zu fragen, schaffe dir jetzt einen unverrückbaren Budgetvorwand. Dabei arbeite ich vielfach mit folgendem Trick: Ich erzähle dem Händler, dass ich nicht für mich selbst einkaufe, sondern für meinen Nachbarn. Dieser hätte mich damit beauftragt, ihm ein Halsband für nicht mehr als eine bestimmte Summe nach Hause zu bringen. Selbstverständlich ist diese Summe nur ein Bruchstück des verlangten Preises. Diese Taktik funktioniert fast immer, da der Verkäufer vor dem Käufer sein Gesicht nicht verlieren muss.

Wie viel Rabatt?

Wenn du deinen Wunschpreis erreicht hast, probiere am besten, noch einen Schritt weiter zu gehen: Wie viel Rabatt würdest du bekommen, wenn du jetzt zwei Halsbänder kaufen würdest? Oder gleich drei? Auch wenn du gar nicht mehr

Halsbänder kaufen willst, erhältst du so einen Eindruck, wie flexibel der Verkäufer wirklich ist. Oder frage nach dem Rabatt bei Barzahlung. Frage immer mit folgender Formulierung: »Welchen Rabatt erhalte ich, wenn ...?« Denn wenn du fragst »Gibt es einen Rabatt, wenn ...?«, so machst du es dem Verkäufer leichter, deine Frage mit einem schlichten »Nein« zu beantworten. Mir selbst ist es nicht wichtig, dabei immer als Gewinner vom Feld zu gehen, sondern meinen Verhandlungsmuskel für jene Zeit zu stärken, wo ich ihn auch wirklich benötige. ✓



Mein Indientrip und die dortige Übervorteilung der Gäste haben mich reif fürs Verhandeln gemacht!