



## So wehren Sie Preiserhöhungen in 10 Schritten ab

Die Verkäufer versuchen jetzt mit Verweis auf die aktuelle wirtschaftliche Lage und die vereinzelt leichten Preissteigerungen, wieder an der Preisspirale zu drehen und das altbekannte Spiel mit den Preiserhöhungen zu beginnen. Natürlich ist ein proaktiver Angriff oder eine Gegenforderung nach einer Preissenkung immer die effizientere Waffe, da sie den Verkäufer in die Defensive drängt. Wenn dies aber wegen einer Pattsituation nicht so leicht möglich ist, empfehle ich die 10 folgenden Abwehrtechniken.

Lesen Sie hierzu auch unseren dazu passenden Praxis-Dialog auf Seite 8, in dem Herr Fuchs-Pfennig eine 8%ige Preiserhöhung abwehrt.

1. Stellen Sie sich mental auf eine unausweichlich harte Verhandlung ein, in welcher der Verkäufer erst mal ohne Ende blocken und Sie mit einer Fülle von Teilwahrheiten überschütten wird.
2. Prüfen Sie, was er exakt will, z. B., ob er sofort ein überzogenes Maximalziel platziert, an dem Sie sich zunächst aufreiben sollen, damit er später Entgegenkommen zeigen kann.
3. Lehnen Sie die Preiserhöhung im ersten Schritt mit einem klaren „Nein“ ab.
4. Lassen Sie keine geschickten Ausweichmanöver zu – stoppen Sie diese sofort.
5. Verlangen Sie mehr Transparenz, die Ihnen als Vertragspartner auch zusteht.
6. Bestehen Sie darauf, dass Ihr Verkäufer auf Ihre Fragen und offenen Punkte direkt eingeht.
7. Präsentieren Sie selbstbewusst eindeutige Fakten, die Ihre Forderung belegen und untermauern.
8. Verweisen Sie auf die Preishistorie der vergangenen Jahre. Verdeutlichen Sie, dass Sie nicht schon wieder eine Preiserhöhung schlucken können.
9. Zeigen Sie anhand einer Preisstrukturanalyse, dass sich seine (angeblichen Preis-)Erhöhungen prozentual kaum auf Ihren Preis auswirken.
10. Lassen Sie sich keine Hausaufgaben geben, denn dann geraten Sie in einen Rechtfertigungsmodus. Spielen Sie stattdessen den Ball zurück. Ihr Verkäufer soll Ihnen zunächst exakt und lückenlos beweisen, warum seine Preiserhöhung angeblich Hand und Fuß hat.