



# Preisverhandlungsprotokoll

Kunde – Projekt:

---

1. Womit werden wir verglichen?

2. Wo könnte es möglicherweise Unterschiede geben, die unseren höheren Preis rechtfertigen?

3. Inhaltlicher Vergleich – offene Fragen:

-  
-  
-  
-  
-

Ergebnis: ( ) vergleichbar ( ) nicht vergleichbar

4. Qualitative Argumentation:

-  
-  
-

5. Abschlussvorbereitende Fragen:

- ( ) Können Sie sich abgesehen vom Preisunterschied vorstellen, dass wir zusammenkommen?
- ( ) Sind wir abgesehen vom Preisunterschied einig oder gibt es weitere Punkte?
- ( ) Also angenommen, wir finden beim Preis eine Lösung, schließen wir heute ab?

- wenn nein: Welche Punkte müssen wir abgesehen vom Preis noch klären?

6. Wir möchten gern mit Ihnen ins Geschäft kommen weil ..., aber es gibt Grenzen, die wir nicht überschreiten können.

7. Wo liegen Ihre Vorstellungen?

- wenn machbar: zögern, 1 Argument aus Punkt 4, ggf. Rücksprache mit Verpflichtung.
- abschließen: Ich gehe auf Ihren Vorschlag ein! Oder weiter mit Punkt 9

8. Bei hohen Nachlassforderungen – Bei X% müsste ich verzichten, was ich Ihnen anbieten kann ist ...

9. Zugeständnisse und Gegenleistungen:

-  
-  
-

10. Ich möchte aber in jedem Fall noch einmal mit Ihnen sprechen, bevor Sie entscheiden!

☐ AB ☐ Folgeangebot ☐ Referenzen ☐ DEMO ☐ Termin im Haus ☐ Nachbestätigung

☐ nächster Kontakt:.....

☐ Verkäufer :.....

☐ weitere Bemerkungen