



MARKETING CLUB NORDHESSEN

Wie wichtig ist dem Kunden der Preis?

Wissenschaftspreisträger Guba spricht über erfolgreiche Verhandlungsstrategien

Kassel, den 22. August 2017

537 reale Verkaufsgespräche haben der Wissenschaftspreisträger Dr. Helge Guba und sein Team geführt. Sie sind die Forschungsgrundlage für seine Dissertation zum Thema Verhandlungsstrategien. Nur in jeder dritten Preisverhandlung sind die Verkäufer in der Lage, einzuschätzen, wie wichtig dem Kunden der Preis ist. Gerade Unsicherheit spielt eine große Rolle bei Preisverhandlungen.

In einer Verhandlung ist man unsicher, wie der andere Part tickt. Diese Unsicherheit ist eigentlich das Kernthema“, so der Dr. Helge Guba. Für den Gewinn des Unternehmens ist der Preis das Wichtigste, für den Kunden der Rabatt. Nur knapp die Hälfte der B2C-Kunden verhandeln überhaupt, dafür aber mit Erfolg: 89 Prozent von Ihnen bekommen dann auch einen Rabatt. „Das Problem ist, dass man die Verhandlungszone nicht kennt und einen Mittelweg finden muss zwischen dem, was der Verkäufer mindestens haben möchte und dem, was der Käufer maximal bereit ist, zu zahlen“, so der Referent. Gibt man als Verkäufer Rabatt, muss dieser immer schmerzhaft aussehen, damit der Käufer ihn auch als wertvoll empfindet. Das Grundproblem ist, dass viele Verkäufer den Kunden falsch einschätzen, wenn es um den Preis geht. So werden beispielsweise ältere Kunden häufiger unterschätzt, und auch Stammkunden möchten grundsätzlich einen guten Preis bekommen oder haben sogar höhere Rabatte, die sie auch behalten möchten. Den Kunden ist der Preis trotz Treue oder Loyalität zum Unternehmen wichtig. Rund 50 Mitglieder und Gäste des Marketing Clubs Nordhessen sind am vergangenen Donnerstagabend der Einladung in den Südfügel des Kulturbahnhofs gefolgt.

Nächste Veranstaltungen Am **1. September** sind die JuMP (Junior Marketing Professionals) zu Gast in der Braumanufaktur Steckenpferd und erfahren, was hinter dem Konzept von Braukunst, Bar und Galerie steckt. Am **5. Oktober** treffen wir uns in der Handwerkskammer und lernen die nationale Kampagne #einfachmachen kennen.

Fotos: Foto 1: Dr. Helge Guba; Foto 2: Dr. Helge Guba beim Vortrag; Foto 3: Sascha Gundlach, Präsident des MCN. **Fotonachweis:** dapolino.de

Pressekontakt:

Corinna Klee
Marketing Club Nordhessen e.V.
Humboldtstraße 4
34117 Kassel

Mobil: 0176/21828960
Email: presse@marketingclub-nordhessen.de