EINWAND „ZU TEUER“

Fünf Schritte vom Einwand zur Vereinbarung. Hake ab, was du gesagt hast. Wichtig: Nach deiner Rückfrage und nach jedem Preis Stille halten.

01 WÜRDIGEN

ERST ERNST NEHMEN, DANN ANTWORTEN.

- [ ] **Einwand anerkennen**
  „Danke, dass Sie das offen ansprechen. Das ist eine berechtigte Frage.“
- [ ] **Tempo rausnehmen**
  „Lassen Sie uns das gemeinsam anschauen, bevor wir über Zahlen reden.“

02 VERSTEHEN

WAS HEISST „ZU TEUER“ GENAU?

- [ ] **Vergleich erfragen**
  „Zu teuer im Vergleich wozu?“
- [ ] **Rahmen erfragen**
  „Welchen Betrag hatten Sie sich ungefähr vorgestellt?“
- [ ] **Bedeutung klären**
  „Heißt das, das Budget ist ausgeschöpft, oder ist der Nutzen noch nicht klar genug?“

03 ISOLIEREN

IST DER PREIS DER EINZIGE PUNKT?

- [ ] **Einzigen Grund prüfen**
  „Wenn wir beim Preis eine Lösung fänden: Spräche dann noch etwas gegen einen Start?“

04 WERT KLÄREN

DEN PREIS INS VERHÄLTNIS SETZEN.

- [ ] **Kosten des Problems**
  „Was kostet es Sie im Moment, wenn alles bleibt, wie es ist?“
- [ ] **Nutzen beziffern**
  „Was wäre es Ihnen wert, wenn sich das in drei Monaten erledigt hätte?“
- [ ] **Kleiner beginnen**
  „Wir können mit einem Teil starten und nach den ersten Ergebnissen ausbauen. Wäre das ein Weg?“

05 WEITERFÜHREN

NICHT IM PREIS STECKENBLEIBEN.

- [ ] **Varianten nebeneinanderlegen**
  „Sollen wir die beiden Varianten nebeneinanderlegen und dann gemeinsam entscheiden?“
- [ ] **Ergebnis sichern**
  „Dann notiere ich mir: Wir starten mit …, und am … schauen wir gemeinsam auf die Zahlen.“

ZEHN ANTWORTEN NACH SITUATION

SITUATION	MÖGLICHE ANTWORT
Kunde vergleicht mit einem günstigeren Angebot	„Was ist in dem anderen Angebot enthalten, und was davon brauchen Sie wirklich?“
Budget ist knapp	„Welcher Teil davon würde Ihnen jetzt schon am meisten bringen? Damit fangen wir an.“
Nutzen ist noch unklar	„Lassen Sie uns kurz durchrechnen, was das Problem Sie heute im Monat kostet.“
Kunde will verhandeln	„Wenn wir uns beim Preis bewegen, was wäre Ihr Beitrag? Zum Beispiel eine längere Laufzeit?“
Entscheidung liegt woanders	„Wer schaut außer Ihnen noch auf den Preis, und was braucht diese Person für ein Ja?“
Einwand kommt sehr früh	„Das klären wir gleich. Darf ich vorher verstehen, was Sie genau erreichen wollen?“
Kunde schweigt nach dem Preis	Nichts sagen. Die Pause gehört dem Kunden, nicht dir.
Kunde nennt einen Wunschpreis	„Für diesen Betrag könnten wir … umsetzen. Wäre das ein guter Anfang?“
„Wir haben dafür kein Geld“	„Verstehe. Wann wird das Budget fürs nächste Quartal geplant? Dann schauen wir dort gemeinsam drauf.“
Kunde ist grundsätzlich überzeugt	„Abgesehen vom Preis: Passt alles für Sie? Dann finden wir für den Rest eine Lösung.“

Die wichtigste Frage: „Zu teuer im Vergleich wozu?“ Sie zeigt dir, ob es um Budget, Nutzen, Wettbewerb, Taktik oder einen Vorwand geht.

EINWÄNDE DEINER KUNDEN