



## PRESSE-INFORMATION

im Auftrag von



### Teure Verhandlungsfehler: Deutsche Unternehmen verschenken bares Geld Preisverhandlungs-Experte Tim Taxis zeigt den Weg aus der Rabatt-Falle

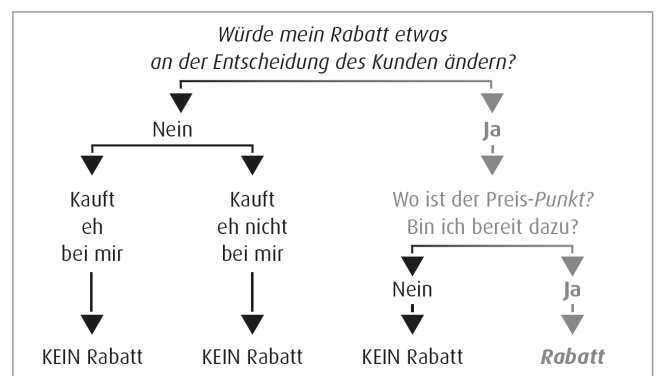
Köln, 28.02.2017 – Unternehmen machen immer mehr Verluste, weil sie ihre Preise nicht durchsetzen können. Die „Global Pricing Study 2016“ der auf Pricing spezialisierten Unternehmensberatung Simon Kucher & Partner zeigt, dass sich jedes zweite Unternehmen in einem Preiskrieg befindet. Wie können sie sich daraus befreien? Der Knackpunkt laut Preisverhandlungs-Experte Tim Taxis: Die Unternehmen müssen lernen, ihre Preise richtig zu verhandeln. „Die meisten Unternehmer oder Vertriebsmitarbeiter machen in Preisverhandlungen drei ganz verheerende Fehler – und verschenken damit bares Geld: Sie lassen viel zu schnell im Preis nach. Und das ohne Notwendigkeit beziehungsweise deutlich mehr, als es sein müsste, um den jeweiligen Auftrag zu erhalten. Sie sitzen dem Preis-Mythos auf. Und sie glauben ihrem Kunden schlicht zu viel“, sagt Tim Taxis. Mit einer eigens von ihm entwickelten neuen Methode sorgt der internationale B2B-Verhandlungsexperte dafür, dass Unternehmen in Zukunft höhere Preise erzielen können. Wie der neue Verhandlungsansatz genau funktioniert, zeigt er mit zahlreichen Praxisbeispielen in seinem Buch „Die perfekte Preisverhandlung“ sowie im gleichnamigen Hörbuch.

#### Zu höheren Preisen abschließen – So geht’s!

Nutzer der Methode werden verblüfft sein, wie einfach der von Tim Taxis beschriebene Weg ist, zu höheren Preisen abzuschließen: Die Unternehmen müssen lediglich herausfinden, ob ein Preisnachlass etwas an der Entscheidung des Kunden ändern würde. Wenn sie sich diese Frage stellen, ergeben sich vier Verhandlungsszenarien, die der Preisverhandlungs-Experte ausführlich in seinem Buch beziehungsweise Audio-Book beschreibt. Dabei macht er deutlich: Nur in einem von vier Szenarien ist ein Rabatt wirklich nötig.

#### Tim Taxis: Kundenbluffs lassen sich durchschauen

In der Praxis jedoch werden fast immer Rabatte gegeben. Warum? „Die Unternehmen erkennen meist nicht, wenn der Kunde beziehungsweise Einkäufer



nicht die Wahrheit sagt. Sie hören 'Wir erwarten mindestens zehn Prozent Nachlass. Sonst geht der Auftrag an Ihren Wettbewerb' oder ähnliches und glauben das. Sie merken nicht, dass der Kunde fast immer blufft, wenn es um seine Preisvorstellung geht. Verhandlungen sind ein Spiel – ein professionelles Spiel. Und Kunden haben das längst verstanden“, sagt Tim Taxis. Dieses Dilemma, das bislang dazu geführt hat, dass die Unternehmen nur selten maximal mögliche Preise verhandelt haben, kann laut dem Preisverhandlungs-Experten aufgelöst werden. Hierzu gibt er den Unternehmen die sogenannte Mauertest-Frage an die Hand. Ein Tool, mit dem die Verhandler herausfinden, ob ihr Gegenüber nur blufft – und das immer hundertprozentig! Mehr Infos zur Mauertest-Frage finden Sie auch unter <http://www.text-ur.de/newsroom/newsdetail/Die-perfekte-Preisverhandlung-8211-neues-Buch-von-Tim-Taxis>



**Tim Taxis: Die perfekte Preisverhandlung**  
BoD 2016, ISBN: 978-3-00-053606-9, 24,80 Euro.  
Zu bestellen bei Amazon: <http://amzn.to/2eXIIYA>



**Audio-Book „Die perfekte Preisverhandlung“**  
ABOD Verlag, ISBN 978-3954715428  
29,95 Euro  
Zu bestellen bei Amazon unter <http://amzn.to/2iJuuXR>

**Rezensionsexemplare des Buches „Die perfekte Preisverhandlung“ sowie des Audio-Books unter [redaktion@text-ur.de](mailto:redaktion@text-ur.de)**

### **Über Tim Taxis:**

Tim Taxis ist internationaler Preisverhandlungs-Experte, Bestseller-Autor sowie gefragter Gast in Wirtschafts- und Ratgebersendungen im Hörfunk und TV. Der diplomierte Betriebswirt war viele Jahre in verschiedenen Vertriebspositionen in der Industrie und in Dienstleistungs-Unternehmen tätig. 2007 gründete er sein Unternehmen Tim Taxis Trainings. Er zählt damit zu den renommiertesten Vertriebstrainern und -Speakern im deutschsprachigen Raum. Zu seinen Kunden gehören DAX-Konzerne, Mittelständler und internationale Marktführer. Tim Taxis ist „Trainer des Jahres 2012“.

### **Kontakt:**

Tim Taxis Trainings, Mauerkircherstraße 94, 81925 München  
Tel: +49 (0)89 - 62 18 99 57, [tt@tim-taxis.de](mailto:tt@tim-taxis.de), [www.tim-taxis-trainings.de](http://www.tim-taxis-trainings.de)

### **Ansprechpartner für die Presse**

text-ur text- und relations agentur Dr. Gierke  
Telefon: 0221 – 168 21 231, E-Mail: [redaktion@text-ur.de](mailto:redaktion@text-ur.de)

**Druckfähiges Bildmaterial zu dieser Meldung honorarfrei zum Download:**  
[www.text-ur.de/newsroom/kundedetail/Tim-Taxis-Trainings](http://www.text-ur.de/newsroom/kundedetail/Tim-Taxis-Trainings)

### **Bildvorschau:**



Preisverhandlungs-Experte Tim Taxis



Buch „Die perfekte Preisverhandlung“



Cover Hörbuch „Die perfekte Preisverhandlung“