

Erfolgreich aus der Preisverhandlung

	ja	teil- weise	nein
1. Preis spielt keine Rolle			
2. Kooperation angeboten			
3. Leasing angeboten			
4. Ratenzahlung angeboten			
5. Produktattraktivität aufgezeigt			
6. Nischenprodukt			
7. Alleinstellungsmerkmal hervorgehoben USP (wenn bekannt)			
8. Wiederverkaufswert hervorgehoben			
9. Eventuelle Rahmenverträge angeboten			
10. Skonto oder Rabatte (nur wenn nötig)			
11. Preis spielt keine Rolle			
12. Eigenen Kundenservice hervorgehoben			
13. Technischen Kundendienst angeboten			
14. Individualfertigung angesprochen			
15. PR Unterstützung (wenn vorhanden)			
16. Image aufgezeigt			
17. Rücknahme (Recycling) angeboten			
18. Inzahlungnahme von Betriebsmaschinen			
19. Preisbasis vom Kunden gefragt			
20. Modell-Varianten angeboten (Kategorien)			