



Mehr als 110 Unternehmerinnen und Managerinnen aus den Kreisen Kleve und Wesel waren zum ersten Quartalstreffen 2011 des Unternehmerinnen-Forums Niederrhein in Wellings Parkhotel in Kamp-Lintfort gekommen. Die Schweizer Preisverhandlungsexpertin Franziska Brandt-Biesler hielt einen Vortrag zum Thema „Spielen und Gewinnen“.

Fotos: privat

Der Spaß fängt erst an, wenn der Kunde sagt: „Zu teuer!“

Preisverhandlungsexpertin beim Unternehmerinnen-Forum Niederrhein

►NIEDERRHEIN. Das Unternehmerinnen-Forum ist eine Plattform für Frauen, die fest im Business stehen. Seit sechs Jahren netzwerken hier mittlerweile 199 Unternehmerinnen und Managerinnen aus den Kreisen Kleve und Wesel. Zu den festen Terminen gehören vier Quartalstreffen, zu denen sich die Frauen stets eine kompetente Referentin einladen. Diesmal trafen sich 112 Mitglieder und Gäste in Wellings Parkhotel in Kamp-Lintfort, um den Vortrag der Preisverhandlungsexpertin Franziska Brandt-Biesler zu hören. Unterstützt wurde die Veranstaltung von der Volksbank Niederrhein.

Franziska Brandt-Biesler, ehemalige Außendienst-Verkäuferin bei einem großen Logistik-Unternehmen in der Schweiz, kennt sich mit erfolgreichen Preisverhandlungen bestens aus. Doch statt „knallhart“ ist ihr Ansatz: „Verhandlungen machen Spaß, erst recht, wenn der Kunde sagt: ‚Zu teuer.‘“ So stellte sie den Unternehmerinnen ihre Spielregeln für „Spielen und Gewinnen“ vor und erklärte unter anderem, warum ein zu leicht erteilter Preisnachlass schlecht für die Glaubwürdigkeit ist und andere Gegenleistungen besser zum Ziel führen. Sie ermutigte die Zuhörerinnen auch, mal „Nein“ zu sagen. Denn wenn ein diplomatisches „Aber“ folgt, können die Verhandlungen nämlich durchaus weitergehen. „Denn“, so Brandt-Bieslers These, „80 Prozent der Kaufentscheidungen werden schon vor der eigentlichen Preisverhandlung getroffen.“ Um zu einem zufriedenstellenden und lohnenden Ergebnis zu kommen, empfiehlt die Fachfrau auch gezielt geäußerte Alternativen als Machtfaktor ge-



Barbara Baratie (Mitte), Geschäftsführerin des Unternehmerinnen-Forums, und Guido Lohmann, Vorstandsvorsitzender der Volksbank Niederrhein, begrüßten die Referentin Franziska Brandt-Biesler.

genüber dem Verhandlungspartner sowie ein „Sackgassenverbot“ und Flexibilität. Fairness sei auch ganz wichtig. Doch damit meine sie nicht zwangsläufig den „Kuschelkurs“ und Nachgeben um jeden Preis sondern einen „absolut wertschätzenden und respektvollen Umgang mit dem Kunden“. Denn der Profi ist „hart zur Sache, aber weich zum Menschen“.

Bei Tricks wie der Salami-Taktik, dem Treppen-Prinzip, bei dem man als Einkäufer nicht gleich offenbart, was man alles kaufen möchte, und dem Ultimatum ließ sich die Schweizerin gerne in die Karten schauen. In einer Mini-Verkaufsrunde mit improvisiertem Rollenspiel konnten die Frauen das Gehörte gleich anwenden. „Locker bleiben“, war auch hier die Devise. Und da aller Anfang schwer ist, gab die Referentin den Tipp: „Haben Sie Schritt für Schritt

Mut. Stellen Sie sich die Preisverhandlung wie ein Spiel oder ein kleines Theaterstück vor. Üben Sie - die Existenz wird es Sie nicht sofort kosten.“

Der interaktive und kurzweilige Vortrag kam bei den Zuhörerinnen und vier männlichen Vertretern der Volksbank Niederrhein gut an. Vorstandsvorsitzender Guido Lohmann lobte das Netzwerken des Unternehmerinnen-Forums: „Sie können Frauen motivieren, mehr Kraft und Selbstbewusstsein zu investieren, um auch in die Führungspositionen zu kommen.“

Geschäftsführerin Barbara Baratie gab einen Ausblick auf die kommenden Termine des Unternehmerinnen-Forums und kündigte bereits das Sommerfest am 1. Juli an.

Weitere Infos unter www.unternehmerinnenforum-niederrhein.de.

Nina Meyer