

## 5. Posten: Preisargumente und Alternativen

Ich, ....., mache dies in Partnerarbeit mit:

.....

Als Unterlagen für die diesen Posten brauchen Sie eine Kopie der Winter-Kapitel von S. 22 bis 42 (Thema ab S. 34). Bei Unsicherheiten schauen Sie einfach dort nach.

Geben Sie gemeinsam präzise und sachlich Antwort:

1. Wie reagieren Sie auf Ungehaltenheit punkto Euro-Umrechnung? [Denken Sie an die Preissenkungen von 2% auf den 1. Juni und 2% auf den 1. Dezember 2006!]
2. Warum bieten Sie bei Empfehlungen höchstens ein „Dreierpack“ an?
3. Warum beginnen Sie mit dem teuersten Buch?
4. Was kann „Uff, das ist ja teuer!“ alles bedeuten?
5. Was sind die Alternativen, wenn der Kunde nicht gerade das Erwartete findet? Machen Sie auf der Rückseite eine Rangordnung von der besten zur schlechtesten Alternative. Geben Sie Stichworte zur richtigen Fragestellung!