



**Ein Leitfaden für
Unternehmerinnen und solche,
die es werden wollen**

Honorare erfolgreich verhandeln

Wenn du erfolgreich verkaufen und gute Umsätze machen willst, brauchst du eine funktionierende Gesprächsstrategie.

Besonders, wenn

- dir das Thema Geld im Verkaufsgespräch unangenehm ist
- es dir schwer fällt, deine Preise zu nennen und selbstbewusst aufzutreten
- du dich schnell in die Defensive drängen lässt, wenn ein potentieller Kunde nach günstigeren Preisen fragt
- du dich hinterher ärgerst, Zugeständnisse gemacht zu haben, die du gar nicht wolltest

Sollte dir gar nicht klar sein, was du verlangen musst und sollst, dann schau dir auch mein Video an: [Wie du deinen Stundensatz errechnest](#)



Mehr von mir findest du auf meinen beiden Blogs www.selbstbewusst-werden.info und www.leben50plus.info

Honorare erfolgreich verhandeln

Hallo, ich bin Ursula, Ursula Kraemer, Gründungs- und Businesscoach. Ich unterstütze Frauen in der Lebensmitte, ihr eigenes lokales Unternehmen aufzubauen, regional und im Internet bekannt zu machen und gewinnbringend zu führen.



Im Laufe meiner Berufstätigkeit habe ich viele Informationen zu diesem Thema gesammelt und ausgewertet. Dies zum einen, weil ich selbst zwei Unternehmen gegründet habe und erfolgreich führe, zum anderen, weil sich in meinen Coachings gerade Frauen in diesem Lebensabschnitt zum Schritt in die Selbständigkeit entschließen. Sehr viele habe ich inzwischen als Gründungscoach auf diesem Weg unterstützt. Wir haben Geschäftsideen auf Herz und Nieren geprüft, den Businessplan geschrieben, Ideen für die Vermarktung gesammelt und umgesetzt und nicht zuletzt die Selbstorganisation verbessert. Auch als Gründungsberaterin der KfW-Bank konnte ich viele Gründungsprozesse von Anfang an begleiten und zum Erfolg führen.

Monatlich halte ich bei der Industrie und Handelskammer Bodensee- Oberschwaben Vorträge vor Existenzgründern, um zu ihnen über die notwendigen damit verbundenen Entscheidungen zu sprechen.

Im Gespräch mit meinen Coachingklientinnen und Zuhörerinnen mache ich immer wieder die Erfahrung, dass sie sich als Frauen besonders schwer tun, ja manchmal sogar Angst haben, Honorarverhandlungen zu führen. Sie schleichen im Gespräch mit Kunden um dieses Thema wie die Katze um den heißen Brei und setzen dann oft ihre Preise zu niedrig an, weil sie befürchten, andernfalls den Auftrag nicht zu bekommen.

Doch: Ohne Vorbereitung kein gutes Gespräch.

Deshalb möchte ich dir mit der **Strategie der 8 Schritte** einen Leitfaden an die Hand geben, der dir Sicherheit gibt und dir hilft, deine Honorare selbstbewusst zu vertreten und zu verhandeln.



[Hier](#) findest du mich auf Facebook. Schau mal rein, es gibt dort Videos, Texte, Inspiration und Impulse. Abonniere meine Seite und erfahre als Erste, wann es etwas Neues gibt.

1. Überlege den Nutzen, der dein Produkt bzw.

www.ursula-kraemer.de und Blog www.selbstbewusst-werden.info

Alle meine Inhalte sind urheberrechtlich geschützt

Honorare erfolgreich verhandeln

deine Dienstleistung für den Kunden bringt.
Finde mindestens 5 Punkte.
(Dies sind deine stärksten Argumente)

2. Überlege, welche Teile deines Angebots deinem Kunden einen Nutzen bringen, wenn er es nicht im Gesamten buchen will oder kann. (Dies ist deine Verhandlungsbasis)

3. Überlege dir, ob eine längerfristige Zusammenarbeit in Betracht kommt. Erstelle dafür einen Vorschlag, bei dem du dann auch einen niederen Preis ansetzen kannst.

4. Mach deutlich, dass du das Problem lösen kannst und du die Richtige dafür bist. Zeige deinem Kunden, wie das Ergebnis aussehen wird und versichere dich, dass er genau das so will und erwartet. Bringe Beispiele ein, bei denen dir das schon gelungen ist.

5. Übe, den Preis selbstbewusst zu sagen. Achte dabei auf deine Worte, deine Stimme und deine Körpersprache.

6. Argumentiere nicht, warum du den Preis für gerechtfertigt hältst. Wiederhole stattdessen deine Argumente, die du unter Punkten 1 aufgelistet hast und untermauere sie mit deinen Beispielen aus Punkt 4.

7. Reduziere dein Angebot nicht über den Preis, das macht dich unglaubwürdig. Reduziere deine Leistung, wenn der Kunde weniger investieren will. Dafür brauchst du die Lösungen, die du unter den Punkten 2 und 3 gefunden hast.

8. Bleibe bei deinem Preis. Ein Interessent, der deine Arbeit nicht wertschätzt, wird dir voraussichtlich auch in Zukunft Schwierigkeiten bereiten. Für dein Selbstwertgefühl ist das Gift.

„Honorare erfolgreich verhandeln©“ Veröffentlichung: Mai 2020 Autorin:

Ursula Kraemer – www.selbstbewusst-werden.info

Rechtlicher Hinweis:

Honorare erfolgreich verhandeln

Alle Rechte vorbehalten. Du darfst die Inhalte dieses PDFs nicht kopieren, verbreiten oder an Dritte weitergeben, ohne dir zuvor eine Einverständniserklärung der Autorin Ursula Kraemer eingeholt zu haben.

Selbstverständlich darfst du aber den Link zu diesem PDF in den sozialen Netzwerken verbreiten: [https://selbstbewusst-werden.info/Honorare verhandeln](https://selbstbewusst-werden.info/Honorare%20verhandeln)

Haftungshinweis: Die Autorin kann nicht zur Verantwortung gezogen werden für Schäden, die direkt oder indirekt durch die Anwendung der in diesem PDF enthaltenen Hinweise, Tipps und Aufgaben entstanden sind.

Ich wünsche dir alles Gute für Dein Geschäft und viel Erfolg bei Deinen Honorarverhandlungen

Dein virtueller Coach Ursula

Wenn du Unterstützung brauchen kannst, sei es, deine Honorarforderungen selbstbewusst vorzutragen, deine Geschäftsidee auf die Bahn zu bringen oder deinem bestehenden Unternehmen neuen Schwung zu verleihen, schreib mich gerne an.

willkommen@ursula-kraemer.de

In einem kostenlosen und unverbindlichen Telefongespräch überlegen wir, ob und wie wir zusammen arbeiten können.