



Ein Leitfaden für Unternehmerinnen und solche, die es werden wollen

Die richtige Gesprächsstrategie für dich...

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

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.

Mehr von mir und über mich erfährst du unter www.navigo-coaching.de und auf meinem Blog www.selbstbewusst-werden.info

Honorare erfolgreich verhandeln

1.
Überlege den Nutzen, der dein Produkt bzw. 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, 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, lass es ihn emotional erleben 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

Rechtlicher Hinweis:

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>

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 Ursula

Wenn du meine Unterstützung haben möchtest, sei es, um Sicherheit in deinen Honorargesprächen zu erlangen, deine Selbständigkeit in die richtigen Bahnen zu lenken oder deinem Unternehmen neuen Schwung zu verleihen, dann schreib mir gerne. Wir vereinbaren einen Termin und klären im Gespräch, ob und wie ich dir helfen kann.

Das Coaching kann auch telefonisch oder online stattfinden:

Ich freu mich auf dich!

Übrigens: Auf meinem [You Tube Kanal](#) findest du noch ein Video zum Thema [Wie du deinen Stundensatz errechnest](#)

Honorare erfolgreich verhandeln

Diese Bücher habe ich bisher veröffentlicht (alle erhältlich über den Buchhandel, BoD oder Amazon)

- Erkenne deinen Selbstwert – 253 Übungen für mehr Selbstbewusstsein
- Aufbruch zu neuen Ufern – Gut vorbereitet in den Ruhestand
- Nimm dein Leben in die Hand
- Selbstbewusst kommunizieren
- Mehr Zeit – Arbeit organisieren, Stress mindern, Freizeit gewinnen
- Ich entscheide mich. Jetzt. Wie Sie zu guten Lösungen kommen
- Kein Jahr wie das andere. Leben wie ich es will. Ein Selbstcoachingbuch
- Aufbruch zu neuen Ufern - Gut vorbereitet in den Ruhestand
- Mein Brustkrebs heißt Hermann. Wie er die Räumungsklage erhielt und ich die Zuversicht nicht verlor. Gedanken fördern die Heilung
- Frauen gründen anders. Wie Interessenten zu Kunden werden und der Umsatz steigt