

# 7 auf einen Streich!



Damit Ihnen keine Streiche gespielt werden, möchten wir von elevara die 7 gängigsten Verkaufstricks für Sie entschlüsseln. Denn: Ein Treppenlift ist eine wichtige Entscheidung. Unsere Übersicht hilft Ihnen dabei, gut vorbereitet in die Gespräche zu gehen.

## Der „Nur-heute-Rabatt“

„Dieses Angebot gilt nur, wenn Sie *heute* unterschreiben!“

Der Klassiker. Lassen Sie sich nicht unter Druck setzen! Nehmen Sie sich genau die Zeit, die Sie auch brauchen.

## Der „Riesenrabatt“

„Ich kann Ihnen heute einen Rabatt von 4.000 € geben!“

Ja natürlich. Warum nicht gleich den guten Preis? Oftmals ist ein Rabatt direkt eingerechnet. Achten Sie auf realistische Preise.

## Das „mündliche Angebot“

„Das ist Ihr Preis. Sie haben mein Ehrenwort!“

Danke für nichts. Warum dann nicht schriftlich? Verlangen Sie immer ein schriftliches Angebot zum Vergleich.

## Das „exklusive Angebot“

„Ich rufe mal meinen Chef an, vielleicht geht da noch was.“

Welch Glück - er geht dran. Es braucht keine Tricks und vorgetäuschte Gespräche. Das ist nur Verkaufsshow und nicht ehrlich.

## Das „undurchsichtige Angebot“

„Details machen wir später. Das ist erstmal nicht wichtig.“

Natürlich nicht. Denn dann könnte ja direkt etwas auffallen. Lesen Sie also immer das Kleingedruckte!

## Das „Wir-können-alles-Gespräch“

„Klar, bekommen wir hin. Der Treppenlift ist morgen fertig.“

JA-Sager braucht kein Mensch. Es ist nicht immer alles möglich und einfach. Oftmals wird alles versprochen, nur um den Auftrag zu bekommen.

## Den Wettbewerb „schlecht machen“

„Oh Gott. Bei denen würde ich nicht kaufen. Schlimme Firma.“

Reine Ablenkung. Man sollte um seine Qualität wissen und es nicht nötig haben, die Konkurrenz schlecht zu machen.

## Der elevara Experten-Tipp!

Verlassen Sie sich nie auf das erste schnelle Angebot. Es ist wichtig, zu vergleichen und offen über Unklarheiten zu sprechen.