



## Der Tipp des Monats Dezember 2012

Autor: Klaus Steinseifer

15. November 2012 | Ausgabe 12/2012 | Dezember 2012

### Fairer Wettbewerb

#### Hauen Sie niemals einen Kollegen in die Pfanne!

In der vorigen Woche rief mich ein empörter Seminarteilnehmer an und berichtete mir, was bei ihm vorgefallen war:

Er hatte einen Kollegen von mir aus seiner Region zu sich zum Gespräch eingeladen, weil er sich von ihm, gestützt durch seinen Internetauftritt, eine schnelle und zeitnahe Hilfe in der technischen Ausstattung seiner Baustellenplanung erhoffte. Die Schnellfassung: Kollege kommt, Kollege sieht den Steinseifer-Seminarordner im Schrank stehen, Kollege zieht sofort über "den Steinseifer" her, Kollege wird rausgeschmissen, Auftrag verloren!

Diesen Vorfall will ich heute in Ihre Auftragsgespräche übertragen. Sie haben ein Angebot abgegeben. Ihr Kunde hat sich entschlossen, mit Ihnen noch einmal über das Angebot zu sprechen und Sie werden zum Gespräch eingeladen. Dort werden Sie mit einem Angebot Ihres Wettbewerbers konfrontiert. Ja, es geht um einen günstigeren Preis!

Das bitte nicht: "Ach, der schon wieder, der liefert nur schlechte Arbeit, kommt nicht, ist nachher viel teurer, ist unsauber und seine Leute sind unfreundlich und und unpünktlich!" Oder so ähnlich. So bitte niemals!

**Sie können doch ganz gelassen sein, denn Sie sind zum Auftragsgespräch eingeladen worden und nicht Ihr Kollege.**

So: "Ich sehe, Sie haben sich ein Angebot von meinem Kollegen XY machen lassen. Das ist ein sehr netter Kollege, freundlich, zuverlässig und mit ordentlichen Leistungen, genau so wie wir, dann wollen wir mal nachsehen, warum hier eine Preisdifferenz zu meinem Angebot vorliegt!"

Beim Angebotsvergleich stellen Sie fest, dass Ihr Kollege fast exakt die gleichen Leistungen angeboten hat und in der Massenermittlung auch fast alles identisch ist. Halten Sie sich nicht mit den kleinen Unterschieden auf: "Ich sehe, mein Kollege hat alles genau so angeboten, wie ich auch. Damit Sie mir den Auftrag heute mit ruhigem Gewissen erteilen können, biete ich Ihnen an..."

Jetzt haben Sie den Fuß in der Türe und jetzt kommt es darauf an, was Sie Ihrem Kunden anbieten können oder wollen. Noch ein wichtiger Punkt: Niemals einen Nachlass oder einen Rabatt anbieten, schenken Sie ihm etwas!

Natürlich steht Ihnen unsere Hilfe zur Verfügung. In unserer Qualifizierung für die professionelle Unternehmensführung, **Fit für die Zukunft! | Management im Handwerk**, lernen Sie den Umgang mit Ihren Kunden in der wichtigen Abschlussphase nach Ihrem Angebot.

Ich wünsche Ihnen eine ruhige und ausgeglichene Adventszeit und wenn Sie im nächsten Jahr an ein paar Stellschrauben in Ihrem Unternehmen drehen wollen, Veränderungswünsche haben, es etwas leichter und besser laufen soll, dann melden Sie sich doch einfach einmal bei mir.

Ihr

**Wenn Sie mehr wissen wollen, stellen Sie mir [hier](#) Ihre Fragen.**



**Hier können Sie den Tipp des Monats mit Ihrem E-Mail-Programm weiterleiten:  
[Den Tipp des Monats versenden](#)**



**Werden Sie Fan unserer Facebook-Seite und Sie sind immer sofort informiert!  
[Die Steinseifer-Seminare bei Facebook](#)**



**Klaus Steinseifer  
Die Steinseifer-Seminare**

Ausführliche Informationen über unsere Qualifizierungsarbeit in der zukunftsorientierten, nachhaltigen und erfolgreichen Unternehmensentwicklung und Unternehmensführung finden Sie unter [www.steinseifer.com](http://www.steinseifer.com). Wenn Sie mit mir sprechen wollen, erreichen Sie mich unter meiner mobilen Telefonnummer +49 (0)174 2493577 oder per E-Mail unter [klaus.steinseifer@steinseifer.com](mailto:klaus.steinseifer@steinseifer.com).



**[Klaus Steinseifer privat bei Facebook](#)**

**■ Alle unsere Tipps des Monats  
finden Sie hier: [www.steinseifer.com/tipp-des-monats/archiv](http://www.steinseifer.com/tipp-des-monats/archiv)**

Hier können Sie den Tipp des Monats abonnieren

**[Anmelden](#)**

**Der Steini**®

ist urheberrechtlich geschützt  
und unterliegt dem Copyright von Klaus Steinseifer.



**Die Steinseifer-Seminare  
Management im Handwerk.**

## ■ **Erfolgreich im Handwerk - zukunftsorientiert und nachhaltig**



Mit Ihrer persönlichen Kompetenz, Ihrer Mitarbeiterkompetenz, Ihrer Marketingkompetenz und Ihrer Kundenkompetenz gehen Sie in kleinen und überschaubaren Schritten Ihren konsequenten Weg, aus dem Mittelmaß des guten Handwerkers heraus, hinein in die Champions-League der erfolgreichen Unternehmer im Handwerk. Sind Sie bereit dafür? [Starten Sie hier!](#)

## ■ **Neues und Aktuelles**

[Die aktuellsten Neuigkeiten](#)

## ■ **Die Presse-Lounge**

[Die aktuellsten Presseberichte](#)

## ■ **Was wünschen Sie sich von uns?**

[Ihr kostenloser UnternehmensCheck](#) | [Kontakt](#) | [Termine](#)

[Seminare, Workshops, Coachings](#) | [Vorträge](#) | [Beratungen](#)

[Kundenstimmen](#) | [Unsere Partner](#)

Wenn Ihnen dieser kostenlose Service gefällt, freuen wir uns auf eine Antwort von Ihnen. Sie haben einen besonderen Wunsch zu einem bestimmten Thema in der Unternehmensführung? Schreiben Sie uns! Unser Experten-Team wird sich darum kümmern und wir werden dieses Thema kurzfristig behandeln.

[Wunschthema](#)

Sie wollen diesen Tipp des Monats empfehlen?

[Empfehlen](#)

## ■ **Impressum**

**Verantwortlich im Sinne des Presserechts**

Klaus Steinseifer  
Die Steinseifer-Seminare  
Bahnhofstraße 47  
71282 Hemmingen  
Telefon: +49 (0)174 2493577  
E-Mail: klaus.steinseifer@steinseifer.com  
Internet: www.steinseifer.com  
UID: DE260766559

Das Impressum finden Sie auch unter:

[www.steinseifer.com/impressum](http://www.steinseifer.com/impressum)

**Der Steini**®

ist urheberrechtlich geschützt  
und unterliegt dem Copyright von Klaus Steinseifer.



**Die Steinseifer-Seminare**  
Management im Handwerk.