

Mögliche Antworten auf Fragen und Killerphrasen während oder nach einer Präsentation

Teilnehmer *Das ist viel zu teuer!*
Ihre Antwort *Was müsste (das Produkt, die Dienstleistung) Ihrer Meinung nach für diesen Preis leisten?*

Teilnehmer *Das ist völlig unausgegoren, was Sie da vorschlagen!*
Ihre Antwort *Auf welchen Punkt beziehen Sie sich?*

Teilnehmer *Das funktioniert doch sowieso nicht!*
Ihre Antwort *Können Sie das bitte präzisieren?*

Teilnehmer *In meiner Abteilung geht das nicht!*
Ihre Antwort *Stimmt, das haben die anderen Abteilungsleiter auch zunächst gesagt.*

Teilnehmer *Sie haben doch viel zu wenig Erfahrung, um das beurteilen zu können!*
Ihre Antwort *Gut beobachtet. Gerade deshalb kann ich die Sache ganz unvoreingenommen betrachten.*

Teilnehmer *Sie können doch in dieser Angelegenheit gar nicht mitreden!*
Ihre Antwort *So. So.*

Teilnehmer *Ihr Angebot ist viel zu wenig konkret!*
Ihre Antwort *Gerade deshalb haben wir viel Spielraum, die Details im Einzelnen auszuhandeln.*

Die wichtigste Grundregel der Abwehrhetorik lautet: Gehen Sie niemals auf den Inhalt unfairer Fragen oder Kommentare ein. Wenn Ihnen jemand den Satz »Zu teuer!« entgegenschleudert und Sie anfangen zu erklären, aus welchen Gründen der Preis gerechtfertigt ist, haben Sie verloren. Ihre Gegenseite wird die Begründung nicht zulassen und Sie weiter attackieren. Nicht selten verheddert man sich dabei in eine Diskussion, in der man immer weiter in die Defensive gedrängt wird.

Eine wirksame Strategie, einer Killerphrase die Spitze zu nehmen, sind ruhig und sachlich gestellte Gegenfragen. Mit diesen Fragen lenken Sie den Fokus auf die Pauschalurteile Ihres Gegenübers.

Die Devise lautet: **Nicht emotional reagieren, sondern sachlich agieren.**