

Situationsbeschreibung:

Nachdem Sie nun Ihre unterschiedlichen und mitarbeiterabhängigen Stundenverrechnungssätze entwickelt haben, müssen Sie diesen Preis „nur“ noch dem Kunden mitteilen. Im Gespräch, im Kostenvoranschlag oder per Angebotserstellung.

Genau davor fürchten sich die meisten Selbstständigen! Denn wie reagiert man denn, wenn der Kunde entgegnet: „Was? 60 Euro pro Stunde? Und dann kommt auch noch die Steuer dazu? Wofür soll ich das bezahlen? Sogar der Helfer kostet viel zu viel!“

Und dann stehen Sie da! Vor allem, wenn Sie sich keine Diskussions- bzw. Argumentationsstrategie zurechtgelegt haben. Wenn Sie unvorbereitet und ohne vernünftige Antwortmöglichkeiten in einem derartigen Kundengespräch zu scheitern drohen. Und: Ein Preisreduktion ohne triftigen Grund ist an dieser Stelle die falscheste Reaktion!!

Zielperspektive:

- Die Schülerinnen und Schüler haben Argumente für das Zustandekommen des Stundenverrechnungssatzes (Preis)
- Sie sind argumentativ vorbereitet, um in einem Kundengespräch ihre Stundenverrechnungssatzkalkulation zu erklären und beim Preis nicht nachzugeben.

Arbeitsaufträge:

- 1) Lesen und Bearbeiten Sie das beigegefügte Unterrichtsmaterial.
- 2) Erstellen Sie eine Zusammenstellung der Argumente, die ihren Stundenverrechnungssatz erklären.
Hierarchisieren Sie diese Argumente nach Relevanz (aus Ihrer Sicht!)
- 3) Fertigen Sie nun eine Argumentationsstruktur an, die aus den zu erwartenden Reaktionen des Kunden im Gespräch und Ihren vorbereiteten Antworten (siehe Aufgabe 2) besteht.

Arbeitsform:

- a) Einzelarbeit zu Hause.