

Mehr Gewinn durch professionelle Verhandlung



Sind Sie die Feilscherei um Rabatte leid? – Wollen Sie öfter Ihre Preise durchsetzen?

Wie verhandele ich erfolgreicher? Diese Frage stellen sich viele, nachdem ihnen wieder einmal der Kunde einen Rabatt abgedrängt hat.

Schluss damit: Ich zeige Ihnen, wie Sie Ihre Preise souverän durchsetzen und mache Sie fit für Preis- und Bonusverhandlungen.

Eine Investition in Ihre Vertriebsperformance, die sich schon beim nächsten Preisgespräch rentiert.

Seminardauer und -ort:

Eintägiges Seminar von 9.30 bis 17.30 Uhr. **ab September 2019**, Raum München und Nürnberg (Termine auf Anfrage). Bei Interesse und für Inhouseseminare fragen Sie unter 0171/ 195 2585 nach.

Abschlussorientierte Argumentation bei Preis- und Bonusverhandlungen

Sie lernen die richtigen Strategien, um mit professionellen Einkäufern zu verhandeln statt zu feilschen. Sie lernen zu erkennen, wenn der Einkäufer blufft und verschenken zukünftig kein Geld mehr.

Sie nehmen wertvolle Tipps mit nach Hause, die Ihnen helfen, sich optimal vorzubereiten. Schon bei der nächsten Preisverhandlung werden Sie erfolgreicher agieren.

„Eine gute Kundenbeziehung definiert sich nicht über den Preis.“

Programm/ Themen:

- Das A und O der Verhandlung: Richtige Vorbereitung
- Die besten Verhandlungsstrategien
- Keine Angst vor Fallen und Verhandlungstricks
- So entlarven Sie jeden Bluff
- So schaffen Sie eine ergebnisorientierte Situation

Preis und Inklusivleistungen:

- ✓ Arbeitsunterlagen, Handouts und Fachbuch
- ✓ Mittagessen (ohne Getränke), Tagungsgetränke und Snacks
- ✓ 1 x telefonische Umsetzungsbegleitung für Ihre konkrete Preisverhandlung

Seminarpreis: 790,- € zzgl. MwSt.

Weitere Seminare für Ihren Vertriebs Erfolg



Wie Sie aus Besucher Kunden machen (Ideal als Messetraining)



Wie Sie Kunden bei sich einkaufen lassen



Wie Sie Reklamationen zu Aufträgen machen