

Preisverhandlungen erfolgreich führen

Umgang mit professionellen Einkäufern und rabattorientierten Kunden

Was ist das Ziel?

In Verkaufsverhandlungen zählt oft nur der Preis. Wer in einem solchen Umfeld bestehen will braucht überzeugende Verkaufsstrategien. Die Kunst ist, Verhandlungen mit Kunden so zu führen, dass sie nicht mit der Rabattfrage enden. Diese Vorgehensweise entscheidet erheblich über die Gewinnsituation des Unternehmens. Es gilt Preise nicht zu verteidigen, sondern zu verkaufen.

Das Seminar gibt hilfreiche und praxisorientierte Hilfestellungen, die Mut machen, anders zu sein.

Wen sprechen wir an?

Vertriebsleiter, Verkaufsleiter, Geschäftsführer

Was sind die Inhalte?

- So kontern Sie die Tricks der Preisdrücker
- Warum es sich lohnt, Preise durchzusetzen
- Die Ursachen des wachsenden Preisdrucks
- Was man über feilschende Kunden wissen muss
- So durchschauen Sie mühelos die Taktiken der Einkäufer
- Dem Kunden ein gutes Gefühl geben beim Preisringen
- So beugen Sie harten Preisverhandlungen vor
- Wirksame Reaktionen auf das Argument „zu teuer“



Trainer

Karl Erdle
Erdle Seminare,
Augsburg

Dauer

1 Tag, 09:00 bis 17:00 Uhr

Termin

25. April 2018

Meldeschluss

3. April 2018

Veranstaltungsort

Waldsee Golf-Resort, Bad Waldsee

Buchungs-Nr.

UAB27

Preis

590,00 €