

Preisverhandlungen erfolgreich führen



Trainer

Karl Erdle
Erdle Seminare, Augsburg

Dauer

1 Tag, 09:00 bis 17:00 Uhr

Termin

2. April 2019

Meldeschluss

8. März 2019

Veranstaltungsort

Schlosshotel Park Consul, Heidenheim a. d. Brenz

Preis

890,00 €
750,00 € (für IHK-Mitglieder)

Buchungs-Nr.

UA022

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“

Überzeugend und gewinnend argumentieren



Trainerin

Brigitta E. Ernst, Wirtschafts- und Organisationspsychologin, München

Dauer

1 Tag, 09:00 bis 17:00 Uhr

Termin

26. Februar 2019

Meldeschluss

1. Februar 2019

Veranstaltungsort

Schlosshotel Park Consul, Heidenheim a. d. Brenz

Preis

890,00 €
750,00 € (für IHK-Mitglieder)

Buchungs-Nr.

UA024

Rhetorik und Körpersprache bewusst einsetzen

Was ist das Ziel?

Seine Präsentationen waren für viele das Nonplusultra. Apple CEO Steve Jobs schaffte das, wovon Redner im Businessalltag träumen: Ein bis in die Haarspitzen gespanntes Publikum, höchste Aufmerksamkeit während der gesamten Präsentation, tosender Applaus bei Vortragsende und anschließend Verkaufszahlen, die in die Höhe schnellen.

Wenn Sie jetzt schon wüssten, was Sie nach dem Seminar wissen werden, würden Sie sagen: „Das kann ich auch“. Denn hinter all der Brillanz steckt ein (verblüffend) leicht erlernbares Muster, eine sehr gute Vorbereitung und einfach viel Übung. Lernen Sie, wie Sie die Zutaten von Steve Jobs in Ihre Präsentation einbauen, authentisch bleiben und faszinieren.

Wen sprechen wir an?

Unternehmer, (leitende) Führungskräfte, Personalmanager, Trainer, Dozenten, Seminarleiter

Was sind die Inhalte?

- Der Star-Moment: Something they always remember
- Wie Steve Jobs Medien einsetzte
- Sie lernen Ihre Kompetenz durch gekonnte Körpersprache und Mimik zum Einsatz zu bringen.
- Erfolgreicher Umgang mit Fragen, Störungen und „schwierigen“ Teilnehmern
- Ob Vortrag oder Kundengespräch – Durch gekonnten Einsatz Ihrer Sprache können Sie sich in unterschiedlichen Situationen gut darstellen, überzeugen und durchsetzen.
- Wie Sie sich richtig vorbereiten