

"Sie sind viel zu teuer"! So meistern Sie diese Daumenschraube!

Souverän überzeugen in harten Preisverhandlungen

- So gewinnen Sie im Preiskampf und setzen Ihren Preis durch!

"Sie sind viel zu teuer" - sind die beliebten "Daumenschrauben" geschulter Einkäufer. Für versierte Verkäufer beginnt beim "Nein" des Kunden aber erst das Verkaufen! Sie wissen, wann über den Preis erst gesprochen werden darf, wie das Preisgespräch vorbereitet werden muss, wie der Preis genannt und "verkauft" werden muss - und welche Fehler beim Preisgespräch "tödlich" sein können!

Gemeinsam mit einem erfahrenen Profi-Verkaufstrainer werden Sie in diesem Praxis-Seminar Ihre eigene "Preisdurchsetzungs-Strategie" erarbeiten. Profitieren Sie von erfolgreichen Methoden und Erfahrungen!

Seminarinhalte:

* **Was müssen Sie bei "Preisverhandlungen" unbedingt beachten?**

- Was sind die typischen "Todsünden" bei Preisgesprächen?
- Wann und wie nennen Sie Ihren Preis?
- Wie bereiten Sie eine günstige Abschluss-Situation richtig vor?
- Ist es wichtig, der Letzte im Abschlussgespräch zu sein?

* **Wie "verkaufen" Sie Ihrem Kunden Ihren - höheren - Preis?**

- Welchen Nutzen/welche "Lösung" bieten Sie Ihrem Kunden?
- "Schnüren" Sie Ihrem Kunden ein wertvolles Gesamtpaket!
- Will Ihr Kunde einen Preis oder eine Leistung kaufen? Erreichen Sie "langfristige Leistungsorientierung" anstelle "kurzsichtiger Preisfixierung"!

* **Was signalisiert der Kunde mit seinem Preiseinwand?**

- "Sie sind zu teuer"! - Was steckt wirklich dahinter?
- Einwände signalisieren Kaufbereitschaft! Nutzen Sie dieses "Kaufsignal"!
- Wie reagieren Sie konstruktiv und abschlussorientiert auf Einwände?

* **Warum schaden Nachlässe oft mehr als sie nützen?**

- Machen Sie Zugeständnisse nur unter Bedingungen! Verschenken Sie nichts!
- Welche Gegenleistungen können Sie ggf. einfordern?
- Was ist wertvoller und "nachhaltiger" als Preisnachlass?

Referent:

U. Vieweg, Verkaufs- und Erfolgstraining

Termin/Ort:

9. Februar 2012, RKW Nürnberg, Frauentorgraben 3, Sem. V-12-404

19. Juni 2012, RKW München, Gustav-Heinemann-Ring 212, Sem. V-12-415

Uhrzeit/Teilnehmergebühr:

09.00 bis 16.30 Uhr / 349 € (RKW Mitglieder erhalten Nachlass!)

Der angegebene Preis gilt pro Person und beinhaltet die ausführlichen Arbeitsunterlagen, Tagungsgetränke und Mittagsimbiss!

Abmeldung 7 Tage vor Termin kostenfrei; danach volle Gebühr oder Ersatzteilnehmer/-in!

**Fax-Anmeldung:
089/67 00 40 40**

Telefon 089/67 00 40 34

email: novello@rkwbayern.de

www.rkwbayern.de

RKW Bayern
Rationalisierungs- und
Innovationszentrum der
Bayerischen Wirtschaft e.V.
Postfach 83 07 49
81707 München

Nürnberg, 09.02.12 / V-12-404

München, 19.06.12 / V-12-415

Teilnehmer/-innen: Name, Vorname, Funktion

Firma

Straße

PLZ/Ort

Telefon/Fax

e-Mail

Ansprechpartner/-in - Unterschrift