



» JETZT höhere Preise durchsetzen! «

# Preise selbstbewusst verhandeln

Stand: 19.10.2021

## Zielsetzung

Es mangelt nicht an Aufträgen, sondern an Mitarbeitern und guten Kandidaten. Gleichzeitig diskutieren Kunden über den Preis und tun sie es nicht, waren wir vielleicht zu günstig?

Was kostet das? Diese Frage ist pure Freude für professionelle Verkäufer, die gut vorbereitet in das Kundengespräch gehen. Allerdings fallen vielen Verkäufern souveräne Preisgespräche schwer. „Sie sind zu teuer“ oder „Ich habe günstigere Angebote vorliegen“ sind oft Auslöser für verfrühte Preisreduktionen.

Wie können Preise verkauft werden, ohne sich für die eigene Kalkulation zu rechtfertigen? Welche Argumente überzeugen den Kunden – motivierte Mitarbeiter sind es sicher nicht. Welche Signale sendet ein unsicherer Verkäufer im Gegensatz zu einem sicheren Verkäufer?

Diesen und anderen Fragen gehen wir im Seminar nach. Mit der richtigen Einstellung zu höheren Preisen, einer soliden Vorbereitung und dem sicheren Anwenden unterschiedlicher Verhandlungsmethoden stärken Sie Ihre Verhandlungsposition und gewinnen Spass am Verhandeln.

(Weitere Informationen zu den Workshop-Inhalten entnehmen Sie bitte der Rückseite.)

## Trainerin



**Petra Abeln**  
Selbstständige Beraterin,  
Trainerin und Coach

## Termine

**18. März 2021**

ORT Köln HOTEL Leonardo

**9. Juni 2021**

ORT Hannover HOTEL Marriott am Maschsee

**4. November 2021**

ORT Fulda HOTEL Platzhirsch

## Methoden

Spannende Kurzvorträge und Diskussionen, sowie Einzelübungen und ein gemeinsamer Austausch vermitteln Ihnen die neuesten Informationen. Außerdem erhalten Sie ein ausführliches Hand-Out.

## Teilnahmegebühren

Pro Person: 490,00 €  
BV-Kunden: 380,00 €

(zzgl. MwSt.)

## Kombi-Angebot

Preise selbstbewusst verhandeln

+ PLUS +  
Faktor 2.0

17. + 18. März 2021

8. + 9. Juni 2021

3. + 4. November 2021

## Teilnahmegebühren

Pro Person: 930,00 €  
BV-Kunden: 730,00 €

(zzgl. MwSt.)

Das Seminar „Faktor 2.0.“ des Kombi-Angebotes findet einen Tag vor diesem Seminar statt!



Buchen Sie Ihr Seminar bequem auf [www.akademie-der-zeitarbeit.de](http://www.akademie-der-zeitarbeit.de).

Oder Sie füllen das Formular aus und senden es per E-Mail an [info@akademie-der-zeitarbeit.de](mailto:info@akademie-der-zeitarbeit.de) bzw. per Fax an 042 74 93 15-50.

Weitere Informationen erhalten Sie unter 042 74 93 15-0.

### Anmeldung

**Ja, wir melden \_\_\_ Teilnehmer\* an für Preise selbstbewusst verhandeln**

Termin

Veranstaltungsort

**Ja, wir melden \_\_\_ Teilnehmer\* an für das Kombiangebot Preise selbstbewusst verhandeln und Faktor 2.0**

Termin

Veranstaltungsort

Firma/Rechnungsanschrift

Straße/Hausnummer

PLZ/Ort

Name/Vorname

Name weiterer Teilnehmer

Name weiterer Teilnehmer

Telefon

E-Mail

**Beratungsvertrag-Kunde**     **Seminar-Kunde**     **Neukunde**

**zvoove-Kunde**

Datum/Unterschrift/Firmenstempel

### Anmeldebestätigung und Rechnung:

Nach Ihrer verbindlichen Anmeldung erhalten Sie umgehend die Eingangsbestätigung. Kurz vor Seminarbeginn übersenden wir Ihnen die Anmeldebestätigung, die Wegbeschreibung zum Veranstaltungsort und die Rechnung. Die Teilnahmebedingungen entnehmen Sie bitte unserer Internetseite:

[www.akademie-der-zeitarbeit.de](http://www.akademie-der-zeitarbeit.de)

Mit dieser Unterschrift erkennen wir die Teilnahmebedingungen an.

\* Wir können jederzeit ohne zusätzliche Kosten einen Ersatzteilnehmer benennen.

### Inhalt/Programm

BEGINN 09:30 Uhr    ENDE 17:00 Uhr

- **Solide Vorbereitung – Hohe Preise erzielen sie vor und nicht während der Preisgespräche**
- **Die richtige Einstellung – Der professionelle Verkäufer freut sich auf Preisgespräche**
- **Das Können des Verkäufers – Unterschiedliche Verhandlungstechniken beherrschen**
- **Einkaufsargumente statt Verkaufsargumente – Was wollen Kunden wirklich?**
- **„Sie sind zu teuer“ – Das Spiel beginnt, jetzt selbstbewusst verhandeln**
- **Unterschiedliche Preismethoden sicher anwenden – Höhere Preise selbstbewusst argumentieren**
- **Zielführender Umgang mit Preisnachlässen**
- **Den Abschluss garantieren durch gezielte Abschlusstechniken**