



≫ Billig kann jeder! «

Stand: 09.12.2021

▲ LIVE-ONLINE-SEMINAR:

Preisverhandlungen 2022 · Preisgespräche selbstbewusst führen

Zielsetzung

Preisgespräche fallen vielen Verkäufern schwer. Aussagen des Kunden: »Sie sind zu teuer« oder »Ich habe günstigere Angebote vorliegen« sind oft Auslöser für verfrühte Preisreduktionen. Das ist angesichts steigender Kosten sowie der zunehmenden Herausforderungen am Bewerbermarkt keine empfehlenswerte Strategie.

Ziel des Seminars ist es, die eigene Verhandlungsposition zu stärken und Verhandlungskompetenzen zu optimieren. Ihre innere Haltung zu höheren Preisen gepaart mit verkäuferischem Können entscheiden über höhere Margen. Selbstbewusste Preisverhandlungen bei Neukunden sowie überzeugende Preisanpassungsgespräche bei Bestandskunden stehen in diesem Seminar im Vordergrund.

Wie können Preise verkauft werden, ohne sich für die eigene Kalkulation zu rechtfertigen – Rechtfertigung vs. Argumente? Welche Preisargumente überzeugen den Kunden? Pünktliche und motivierte Mitarbeiter sind es sicher nicht. Welche Verhandlungstaktiken gibt es und wann wenden Sie diese an? Diesen und anderen Fragen gehen wir in dem interaktiven Online-Seminar nach. Seien Sie Teil eines spannenden Austausches und gewinnen Sie mehr Spaß am Verhandeln.

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

Termine

1. März 2022

UHRZEIT 09:30-16:00 Uhr

Methoden

Spannende Kurzvorträge und ein interaktiver Austausch sowie Einzelübungen und Gruppenarbeiten im Live-Online-Format. Das Aufgreifen von Situationen aus dem Arbeitsalltag und deren Bearbeitung garantieren Ihnen Praxisnähe. Zudem erhalten Sie als Nachschlagewerk die Präsentation in elektronischer Form per E-Mail.

Teilnahmegebühren

Pro Person: 640,00 € BV-Kunden: 520,00 €

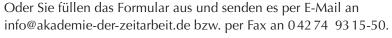
Trainerin



Petra Abeln Selbstständige Beraterin, Trainerin und Coach

BUCHEN SIE JETZT!





Weitere Informationen erhalten Sie unter 04274 9315-0.



Anmeldung			
	Ja, wir melden Teilnehmer an für Preisverhandlungen 2022 · Preisgespräche selbstbewusst führen (Online-Seminar)		
	Termin		

Firma/Rechnungsanschrift		
PLZ/Ort		
Name/Vorname		
Name weiterer Teilnehmer		
Name weiterer Teilnehmer		
Telefon		
E-Mail		
Beratungsvertrag-Kunde	Seminar-Kunde	Neukunde

Datum/Unterschrift/Firmenstempel

Anmeldebestätigung, Rechnung und Zugangslink:

Nach Ihrer Buchung erhalten Sie die Anmeldebestätigung sowie die elektronische Rechnung per E-Mail. Nach Begleichung des Rechnungsbetrages wird Ihnen der Zugangslink sowie technische Hinweise zur Nutzung der Online-Seminar-Software per E-Mail übermittelt.

Die Teilnahmebedingungen entnehmen Sie bitte unserer Internetseite:

www.akademie-der-zeitarbeit.de

Mit dieser Unterschrift erkennen wir die Teilnahmebedingungen an.

Inhalt/Programm

Dauer ca. 390 min.

- Die innere Haltung entscheidet über Ihre Verhandlungsstärke
- **■** Verhandlungen professionell vorbereiten
- Standardpreise sind Schnee von gestern Mehr Mut zur individuellen Preisgestaltung
- Wann setze ich welche Verhandlungstaktik ein?
- Unterschiedliche Verhandlungstechniken kennen und sicher anwenden
- "Zu teuer" Das "Machtspiel" beginnt Souveräner Umgang mit Einwänden
- Verhandlungsmasse gezielt einsetzen Was geht noch, außer an der Preisschraube zu drehen?
- Einkaufsargumente vs. Verkaufsargumente Der Kunde ist ausschließlich an seinem Nutzen interessiert
- Wie finde ich die richtigen Argumente für den Kunden und wie setze ich diese einfach und gekonnt ein?
- Abschlusstechniken Sie führen den Kunden sicher zum Abschluss

WICHTIGER HINWEIS

Dank des Live-Online-Formats können sich Trainerin und alle Teilnehmenden audiovisuell austauschen. Bitte stellen Sie sicher, dass Sie Zugriff auf ein Mikrofon oder Telefon haben. Die Nutzung einer Webcam ist optional, wird aber für die vollständige interaktive Erfahrung sehr empfohlen.