



EdgarSchröder®

Akademie der Zeitarbeit

EINSTEIGER
FORTGESCHRITTENE

» **Selbstbewusste
Preisverhandlungen in
positiver Gesprächs-
atmosphäre bei Neu-
und Bestandskunden!** «

Stand: 30.04.2024

☁ LIVE-ONLINE-SEMINAR:

Erfolgreiche Kundenbesuche und Preisverhandlungen

Zielsetzung

Erfolgreiche Kundenbesuche sind von entscheidender Bedeutung für den Aufbau und die Pflege langfristiger Geschäftsbeziehungen. Dieses Seminar bietet Ihnen die Möglichkeit, Ihre Fähigkeiten in der Vorbereitung, Durchführung und Nachverfolgung von Kundenbesuchen zu entwickeln und zu verfeinern. Die Teilnehmer lernen, die besonderen Merkmale der Personaldienstleistung und des eigenen Unternehmens beim Kunden in angemessener Art und Weise darzustellen. Sie lernen die einzelnen Phasen im Gespräch kennen und sind in der Lage, eine positive Gesprächsatmosphäre zu schaffen. Gleichzeitig fallen vielen Verkäufern Preisgespräche schwer. Aussagen des Kunden: „Sie sind zu teuer oder ich habe günstigere Angebote vorliegen“, sind oft Auslöser für verfrühte Preisreduktionen.

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.

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

Trainerin



Petra Abeln
Selbstständige Beraterin,
Trainerin und Coach

Termine

7. November 2024

UHRZEIT 09:00 – 16:00 Uhr

Methoden

Ein spannender Vortrag und interessante Diskussionen. Das Aufgreifen von Situationen aus dem Arbeitsalltag und deren Bearbeitung garantieren Ihnen Praxisnähe. Außerdem erhalten Sie ein Skript / Hand-Out.

Teilnahmegebühren

Pro Person: 610,00 €
BV-Kunden: 490,00 €

(zzgl. MwSt.)

Buchen Sie Ihr Seminar bequem auf www.akademie-der-zeitarbeit.de.

Oder Sie füllen das Formular aus und senden es per E-Mail an 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
Erfolgreiche Preisverhandlungen –
der Weg zu höheren Margen
(Online-Seminar)**

Termin

Firma/Rechnungsanschrift

Straße/Hausnummer

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. 420 min.

- **Effektive Vorbereitung:** Entwickeln Sie Strategien zur gezielten Vorbereitung auf Kundenbesuche, um Ihre Erfolgchancen zu maximieren.
- **Kommunikation und Beziehungsaufbau:** Verbessern Sie Ihre Kommunikationsfähigkeiten, um Vertrauen aufzubauen und langanhaltende Beziehungen zu Kunden zu schaffen.
- **Dem Gespräch eine Struktur geben und sich selbst und das Unternehmen selbstbewusst präsentieren**
- **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**
- **Die Merkmal-Nutzen-Argumentation: Sie beherrschen sicher, dem Kunden seine Vorteile aufzuzeigen. Denn Kunden sind an Einkaufs- statt Verkaufsargumenten interessiert**