



INSTATIK GmbH

Der Trainings-Spezialist für Präsentation und Verkauf

Geschäftsführer: Dipl.-Paed. Peter Mohr
Handelsregister: AG Mannheim
HRB 701975
UST-ID-Nr.: DE253689892

Post: Barlachstrasse 4
D – 69168 Wiesloch
Fon: +49-6222-385852
Fax: +49-6222-385853
E-Mail: peter.mohr@instatik.de
Internet: www.present-and-sell.com

1-tägiges Intensiv-Training

Die erfolgreiche Preisverhandlung

Sicherheit und Durchsetzungskraft im Preisgespräch und beim Abschluss

Trainings-Ziel:

Eine der gefürchtetsten Situationen im Verkauf ist die Preisverhandlung. Denn die Kunden taktieren gerne mit Einwänden und der Forderung nach Preisnachlässen.

Insbesondere professionell geschulte Einkäufer verwenden immer aggressivere Preis-Nachlass-Strategien.

Da es letztlich bei Preisverhandlungen auch immer um den Gewinn und damit das Wohlergehen des eigenen Unternehmens geht, müssen Preisverhandlungen gekonnt und professionell geführt werden.

Dieses Intensiv-Training befähigt die Teilnehmer, Preisverhandlungen systematisch und professionell zu führen und auf die "Preisdrückerei" der Kunden souverän und sicher zu reagieren.

Hierzu vermittelt das Training ein effektives Know-How aus Techniken und Kniffen aus der Rhetorik, der Verkaufspsychologie und der Kommunikationspsychologie.

Mit diesem Know-How können die Teilnehmer auch schwierige Preisverhandlungen gelassen bestehen.

In diesem Training entwickeln und verfeinern die Teilnehmer ein fundiertes Handwerkszeug, mit dem es ihnen leicht fallen wird, die Preise ihrer Produkte und Dienstleistungen überzeugend darzustellen, erfolgreich zu argumentieren und sicher durchzusetzen.

Zielgruppe:

All jene Personen, die die Preise ihrer Produkte und Dienstleistungen überzeugend argumentieren und souverän durchsetzen wollen.

Anfänger werden grundlegend qualifiziert.

Fortgeschrittene bekommen ihren Feinschliff.

Trainings-Inhalte:

- Die systematische Vorbereitung auf Preisverhandlungen
- Psychologische Ursachen der "Preisdrückerei"
- Die betriebswirtschaftlichen Folgen von Preisnachlässen
- Die langfristigen Wirkungen von Sonderkonditionen
- Das Überwinden der verkäuferischen Preisangst
- Die richtige Einstellung zum eigenen Preis entwickeln
- Preisverhandlungstaktiken des Kunden durchschauen
- Der richtige Umgang mit dem Einwand "zu teuer"
- Preiseinwände mit der richtigen Nutzen-Argumentation aushebeln
- Win-Win-Argumentation in harten Preisverhandlungen
- Praxisbewährte Techniken zur Preisdurchsetzung
- Effektive Methoden zu Abwehr von Sonderkonditionen
- Rabattschrauben und andere Preisfallen geschickt umgehen
- Wettbewerbsüberlegene Preis-Argumentation
- Preis-Differenzen zum Mitbewerber überzeugend argumentieren
- Effektive Preisverhandlungen bei Billigangeboten des Wettbewerbers
- Das Durchsetzen relativ hoher Preise
- Preiserhöhungen überzeugend begründen
- Psychologisch richtiger Umgang mit Preisdrückern
- Die Tricks und Taktiken der Einkäufer – und wie man ihnen begegnet
- Interkulturelle Aspekte bei Preisverhandlungen
- Preisverhandlungen erfolgreich abschließen
- Von der Preisverhandlung zum Abschluss kommen
- Abschlüsse mit effektiven Abschlusstechniken erzielen
- Die DOs and DONTs in Preisverhandlungen
- Die Vermeidung der typischen Fehler in Preisverhandlungen

Trainings-Methodik:

- Systematische und sofort umsetzbare Inputs durch den Trainer
- Praxisbezogene Übungen zu den Inhalten
- Videogestützte Analysen und Feedbacks
- Training am eigenen Produkt/Konzept (falls gewünscht)
- Erfahrungsaustausch
- Streng begrenzte Teilnehmerzahl
- 1-tägiges Intensiv-Training (Crash-Kurs)

Der Trainer:

Ein spezialisierter Fachtrainer für Preisverhandlungen aus dem INSTATIK-Trainer-Team.

Je nach Zusammensetzung und Interessen der Teilnehmer (Alter, Branchen, Seminarschwerpunkte) wählen wir den bestmöglichen Preisverhandlungs-Trainer für das jeweilige Seminar aus.

Veranstaltungsorte und Veranstaltungstermine:

1-tägiger Intensiv-Crash-Kurs

09:00 - 18:00

In der INSTATIK-Zentrale in 69168 Wiesloch

Die aktuellen Termine finden Sie auf folgender Website:

<http://www.present-and-sell.com>

Alle angekündigten Seminar-Termine finden garantiert statt.

Teilnahme-Gebühr:

Die Teilnahmegebühr für dieses 1-tägige Intensiv-Training beträgt pro Teilnehmer: € 995,- + MWST – für Geschäftskunden

€ 995,- incl. MWST – für Privatpersonen

Wenn Sie zum gleichen Termin mehr als 1 Person anmelden, erhalten Sie ab der 2. Person 50% Rabatt.

Die Möglichkeit firmenspezifischer Inhouse-Trainings:

Das Training kann auch firmenintern durchgeführt werden.

Hierbei können wir Ihnen ein maßgeschneidertes (und auch produktbezogenes) Trainingskonzept entwickeln, das auf Ihre firmenspezifischen Belange zugeschnitten ist.

Ab 3 Teilnehmern ist ein INHOUSE-Training sogar günstiger.

Wir erstellen Ihnen hierzu gerne ein kostenfreies Angebot.