

Hintergrund & Ziel

B2B-Kunden wissen, dass es sich meistens lohnt, einen Preisnachlass zu fordern.

Und so kennt jeder, der im Vertrieb arbeitet, die Aussage:

ZU TEUER!

In der heutigen Marktsituation muss der Verkäufer sein Vorgehen bei der Preisverhandlung, seine eigene mentale Stärke, seine Dialogfähigkeit und seine Argumentation stetig verbessern.

Neben erfolgreichen Gesprächsführungstechniken sind Methoden notwendig, marktgerechte Preise erfolgreich durchzusetzen, die eigene Position geschickt zu vertreten und Nachlassforderungen professionell zu entgegnen.

Ihr Weg ...

... zur Homepage



... zur vCard

... zu uns

XING[®]

D - 55271

Fon

Fax

Mobil

E-Mail

Homepage



Michael Paschke

Mainzer Str. 29

Stadecken-Elsheim

+49 6130 941515

+ 49 6130 941514

+ 49 177 5223839

mp@mpconsulting.de

www.mpconsulting.de

Wir freuen uns auf ein Orientierungsgespräch mit Ihnen, um Chancen einer erfolgreichen Zusammenarbeit auszuloten!



Das Preisgespräch



Verkäuferqualität zeigt sich gerade im Preisgespräch

„An Qualität erinnert man sich lange, nachdem der Preis vergessen ist.“ (Aldo Gucci)

Die Seminarinhalte:

- Kommunikation im Preisgespräch
- USP des eigenen Unternehmens kennen
- Mit smarten Zielen arbeiten
- Die Angebotsübergabe
- Nutzen- statt Produktargumentation
- Der Aufbau des Preisgesprächs
- Techniken der Preisverhandlung
- Techniken der Einwandbehandlung
- Der Umgang mit „zu teuer“
- Die Trickkiste der Käufer
- Abschlusstechniken

- **Preis**
- **Leistung**
- **Qualität**



Wir verbinden ...

Die Methode:

In diesem Präsenzseminar steht die Aktivität der Teilnehmer im Mittelpunkt.

Dabei bilden Übungen, Fallbeispiele und Gespräche den Schwerpunkt.

Unterlegt werden diese Aktivitäten durch praxiserprobten inhaltlichen Input.



Die Teilnehmer üben neues Verhalten ein und erhalten auf der Grundlage von Videoaufzeichnungen ihrer Übungsgespräche konstruktives Feedback von den anderen Teilnehmern und vom Trainer.

... Menschen ...

Die Nachhaltigkeit:

Die größte Herausforderung bei Weiterbildungsmaßnahmen besteht meistens darin, die Lerninhalte bei den Teilnehmern so zu festigen, dass sie sie erfolgreich anwenden.

In einem mit Ihnen abgestimmten Lerntransferkonzept schaffen wir genau diese Nachhaltigkeit zu einem hohen Maß u. a. mit:

- vorher: Zielvereinbarungsgespräch zwischen Teilnehmer und Chef;
- während: aktive Einbindung der Teilnehmer, Unterlagen und individueller Handlungsplan;
- nachher: Intervalltraining und firmenspezifische, begleitende Maßnahmen.



... und Ziele !